



通信产业竞争情报监测报告

决策·参考

■ 人马未动 ■ 粮草先行 ■ 运筹帷幄 ■ 决胜千里 ■

2012. 09. 12

亚太博宇
通信产业研究课题组
apptdc@apptdc.com

本期要点

■ 微软应该瞄准黑莓

MarketWatch 专栏作家普莱蒂(Therese Poletti)认为，微软应该抓住个人电脑操作系统升级的机会，以自己的智能手机产品进军企业市场，占领原属于黑莓的领地，这才是他们发展的近道。

■ 苹果退后一步是孤独

现在，如果耳边突然听到“苹果”一词，相信你的第一反应绝对不是红彤彤可以咬一口的苹果，而是炙手可热的电子设备。

■ 民营宽带恶性竞争何时了

“宽带入户”早已成为新建小区必备的配套设施，对于运营商而言，小区宽带布线权意味着长期、庞大、稳定的客户群。为了激活宽带市场“最后一公里”，一些二三级电信运营商支付不菲的“入场费”完成“圈地”后，开始享“独食”。

■ 摩托罗拉裁员释放的产业信号

摩托罗拉(微博)移动近日的大规模裁员，引起业内和媒体的广泛关注。自被谷歌收购以来，摩托罗拉移动的命运就一直是人们心头的一个悬疑。如今终于有了答案。摩托罗拉移动新首席执行官丹尼斯·伍德赛德表示，公司计划撤出无法盈利的市场，停止生产低端设备，并专注于少数几款手机。

■ Free 是如何颠覆法国电信市场的？

有这样一种手机套餐：不限通话时间；不限短信和彩信数；可以共享上网；更重要的是，不限数据流量，只会在超过 3GB 后降低速度。听起来很爽很科幻？事实上，法国运营商 Free 正在提供这种套餐。

目录

(注：点击目录标题页码后可直接阅读当前文章)

亚博聚焦	4
微软应该瞄准黑莓.....	4
苹果退后一步是孤独.....	6
民营宽带恶性竞争何时了	8
摩托罗拉裁员释放的产业信号	9
双核手机价格被谁脱水拧干了?	10
Free 是如何颠覆法国电信市场的?	11
诺基亚 Lumia 手机为何叫好不叫座?	13
产业环境篇	14
【政策监管】	14
苗圩：光纤入户“最后一公里”交给民企	14
工信部部长：4G 网络发牌或在一年多以后	15
光纤入户成住宅标配：明确各方权责防重复建设	15
【国内行业环境】	18
尚冰：我国互联网国际出口带宽达 1500G	18
易迅发布手机消费报告 国产千元机占主流	22
无线充电前景好相关公司被热炒 国内缺统一标准	23
工信部组织开展 2012 年互联网网络安全应急演练	25
【国际行业环境】	26
美国 FCC 将制定广视频频谱拍卖新规	26
欧洲运营商称 11 月开售诺基亚 Lumia 920	26
传欧盟批准英国电子钱包计划 将于本周宣布	27
美不限流量套餐复出 逆势策略加剧流量经营困境	27
运营竞争篇	30
【竞合场域】	30
电信运营商打响 90 后争夺战：赔本也得上	30
运营商发力千元手机 渠道变阵迎 3G 普及潮	31
传统语音量下降迫使运营商转向 LTE 语音服务	33
【中国移动】	34
中移动出 TD 终端检验新规：芯片均需要测试认证	34
【中国电信】	35
中国电信 iPhone 4S 销量增长迅速	35

中国电信游戏基地改制 按互联网模式运营	35
中国电信天翼手机网销量环比增长 200%以上	36
中电信智慧城市回报：上半年宽带收入 333 亿元	38
中电信千元机增长迅猛：单款最高售 600 多万部	39
【中国联通】	41
联通电信校园促销加码	41
中国联通首发智慧城市战略	42
联通高层结束赴美与苹果谈判 将引入 iPhone 5	42
联通优待 VIP 顾客应适度：需兼顾商业性和公共性	43
制造跟踪篇	44
【中兴】	44
中兴通讯否认通过进军房地产“虚增利润”	44
中兴通讯股价蹊跷暴涨 获 TD-LTE 手机订单不实	46
【华为】	46
华为将研发手机操作系统	46
传华为计划在英国投资 19 亿美元	47
华为任正非：芯片上要站起来减少对美依赖	47
华为 6000 人布局云计算 亮相全球最大桌面云	48
华为结盟英特尔幕后：联手出击服务器存储领域	49
【诺基亚】	50
诺西称明年超华为成全球第二大网络设备厂商	50
诺基亚为美国 Lumia 用户提供免费流媒体音乐	51
诺基亚发布 WP 8 新品：影像技术与无线充电亮点	52
【其他制造商】	53
联发科技全球首发酷 3D 平台	53
爱立信将为 HBO 北欧提供播出管理服务	54
服务增值篇	55
【趋势观察】	55
高端智能手机性价比有望更高	55
手机会员卡走俏 或取代实体卡	55
游戏成移动市场增速最快领域：主导应用经济	56
【移动增值服务】	57
北京移动推出数据流量半年包	57
北京联通推新家庭套餐：全家用 3G 宽带可免费	58

【网络增值服务】	58
广州井盖有了“电子身份证”	58
12110 短信报警将在全国推行	59
广州无线上网绑定一次拥永久密码	63
商场购物付款手机拍二维码可付款提货	63
技术情报篇	66
【视频通信】	66
IPTV 管制下四强抱团进军互联网电视	66
【电信网络】	68
第二季度全球 WLAN 市场增长 13%	68
TD-LTE 有望实现一统华夏 28nm 芯片 2014 年成熟	68
【终端】	69
遥控器也是手机	69
谷歌人脸识别解锁专利获批	70
【运营支撑】	70
湖南无线电台站逾四千万个	70
传下一代 iPhone 支持 LTE 网络 仅限部分运营商	71
市场跟踪篇	72
【数据参考】	72
上半年全国垃圾短信发送量约 1000 亿条	72
二季度中国智能手机销量突破 3800 万台	73
Canalys 预计 2016 年智能手机出货量将达 12 亿部	74
【市场反馈】	75
3 成手机软件存欺骗行为	75
手机紧急呼叫有信号才能通	75
Android 占 52% 美智能机份额 苹果 33%	76
通讯设备商转攻 4G 谋突围 前景有待检验	77
全球各地纷纷关闭 2G 网络 话音专网使命终结	78
传山寨机厂商欲借专利阻止 iPhone 5 中国上市	80

亚博聚焦

微软应该瞄准黑莓

导读：MarketWatch 专栏作家普莱蒂(Therese Poletti)认为，微软应该抓住个人电脑操作系统升级的机会，以自己的智能手机产品进军企业市场，占领原属于黑莓的领地，这才是他们发展的近道。

以下即普莱蒂的评论文章全文：

当微软于周三揭开自己新移动软件的神秘面纱，我们可以看到，他们显然是高度专注于消费者体验的。

可是，从另外一个角度看来，微软(MSFT)和他们的合作伙伴诺基亚(NOK)未尝不是在冒风险，因为太过专注于普通消费者，或许就意味着忽视了企业客户对 Windows Phone 和 Windows Phone 8 的接受程度，要知道，企业客户对于他们可是至关重要的。

诺基亚展示了新的 Lumia 手机，后者有更好的摄像头和地图工具，这些都显而易见是以消费者为中心的。微软自己也大力宣传他们易于使用的，可以由消费者自己定制的开始页面，社交网络的便利性，以及各种定位应用程序等。

显然，微软和诺基亚是要讨好那些对科技产品较为敏感的潮人，他们已经以自己的设备影响了许多企业科技部门的选择。可是，至少从周三的发布活动看来，如此专注于消费者，该公司同时很可能也是在冒一个巨大的风险，失去在移动市场上飞跃发展的机会的风险——与满心不满，已经准备放弃 Research In Motion 产品的客户群失之交臂。

这些人都是典型的商务用户，他们依靠自己的黑莓(微博)设备收发电子邮件，欣赏 RIM(RIMM)网络的安全可靠。可是，这些客户尽管忠心耿耿，但是却什么新东西也拿不到，预计最早要到明年，RIM 才会发布新的黑莓 10 操作系统和相应的硬件。

IDC 分析师拉马斯(Ramon Llamas)表示：“2012 年迄今为止都是，而且余下的时间也将继续是个大好机会，可以让竞争对手们去夺取 RIM 的地盘。”

事实上，一些客户现在已经等得不耐烦了。或许是因为担心新操作系统未必能够及时发布，更可能是担心四面楚歌的公司本身，RIM 的一些客户已经制定了计划，准备转向苹果(AAPL)的下一代 iPhone 或者是众多的谷歌(GOOG)安卓手机了。

IDC 提供的数据显示，基于安卓的手机在 2012 年第二季度继续领跑智能手机市场，在全球当季度出货的智能手机当中占据了 68.1% 的比重，而当年曾经

领先的 RIM 和诺基亚则各自只有 4.8% 和 4.4% 的分量。他们的研究报告还明确认定，现在智能手机市场已经变成了双雄并峙的局面，分别由安卓和 iPhone 统治。

这些公司没有一家是在原地踏步的。9 月间，9 月将成为掀起智能手机和平板电脑发布狂潮的月份，比如苹果方面也正式确认了 9 月 12 日这个发布日期。今天，亚马逊(微博)(AMZN)将发布 Kindle Fire 平板产品的升级版，但是他们借机推出智能手机的可能性现在还没有排除。

在智能手机操作系统市场上，微软依然维持着小小的存在。不过，IDC 指出，在第二季度当中，软件巨头大力挖 RIM 墙角的动作获得了成功，已经成为了市场上排名第三的玩家。尽管微软 Windows Phone 7 的世界市场份额目前只有 3.5%，但是成长速度却达到了 115.3%。

“这依然是一种年轻的平台。”拉马斯表示，“不错，它有安全性、VPN 连接和企业信息系统等特色，但是对于终端用户而言，这还是一个全新的平台。”

或许，从这个角度说来，要获取市场份额，最佳的办法就是着力于和他们关系非常紧密的企业客户，这些客户大多都已经习惯了在工作当中使用微软的 Windows 和 Office 套件。当然，软件巨头也可能是在下大力气去讨好有这些老习惯的企业和其 IT 部门，但是即便这是他们的计划，我们在周三可没有听到他们提起过一字一句。

“企业相关的特色还不是特别突出。”拉马斯表示，“不过实话说，针对消费者的应用程序和特色也没有完全充分推出……他们还是专注于如何将自己和其他的竞争对手区别开来。”

显然，微软确实是看到了一些企业的 IT 人们可能需要智能手机，需要和他们的整体企业基础设施相兼容的智能手机。针对个人电脑的 Windows 8 操作系统预计下月就要推出了，微软手边就有个机会，说服企业的首席技术官们考虑装备换代，让他们将黑莓手机换成基于 Windows Phone 8 的电话，毕竟他们的个人电脑也要进行相应的升级。

不过，为周三的发布争取关注时，微软的发言人是建议大家阅读公司的博客和新闻稿。在 6 月间的一篇博客当中，微软副总裁贝尔菲奥雷(Joe Belfiore)写道：“Windows Phone 和其重量级的胞兄弟将共享一样的网络、安全、媒体和互联网浏览技术，以及一样的文件系统。”

近期，苹果已经对企业基础设施非常重视了，但是安卓在这方面却还没有什么大的进展，好在三星(微博)的 Galaxy Note 智能手机已经在帮助改变世人的这种印象了。

投资者有理由希望微软能够展现自己的企业市场实力，而最新的 Windows Phone 系统就意味着一个机会。如果该公司能够打好企业牌，他们就可以迅速地占领 RIM 的地盘，击败后者显然要比击败安卓或者 iPhone 容易得多。来源：2012-9-6 新浪财经微博

[返回目录](#)

苹果退后一步是孤独

现在，如果耳边突然听到“苹果”一词，相信你的第一反应绝对不是红彤彤可以咬一口的苹果，而是炙手可热的电子设备。

iPhone 不再是一个手机品牌的名字，更是成为了一种符号，一种象征。一家科技公司能够在这么短的时间内取得如此大的成就，的确让人感到吃惊，也不禁让人想到这样一个问题：如果没有苹果公司，科技世界会不会因此不同？

创新，是进步与发展的体现，一味地模仿，就注定永远跟随着创新者在奔跑。苹果也不是一个在各个方面都成为“第一个吃螃蟹”的人，但其在吸取别人的经验技术之后突破原有的思维模式，往往能够给人带来惊喜。毫无疑问，苹果公司的发展推动了科技创新步伐。

自 2007 年推出 iPhone 以后，苹果公司为手机市场设定了一个较高的技术标杆。从那以后，整个行业不得以更快的速度运转，几乎每 12 个月就要进行重大的升级，以至于消费者更换手机的速度也在不断加快。此外，竞争对手垂涎于市场龙头获取的高额利润，开始投入巨资迎头赶上。

然而，在某种程度上，苹果公司加快了科技创新步伐，但却加剧了行业失衡，特别是数家大型科技企业赶在苹果之前发布新产品的现象，引起分析人士的关注。市场调研机构 Gartner 分析师加腾伯格认为，苹果是否已导致这个行业失衡，竞争者是否已经失去信心，这正引起投资者的担忧。

对于金融市场，苹果的成功推动美股走强，让科技股成为“香饽饽”。如果没有苹果，标准普尔 500 的众多行业中，科技行业的利润率难以高于其他行业。

不过，苹果股价高企对整个科技行业乃至美股市场影响巨大，一旦苹果股价下跌，整个华尔街都会面临风险。汤森路透公布的数据显示，美国科技企业 2012 年第一季度的盈利增长达到 7.5%，但去除苹果后，科技板块的盈利预计将降低 0.3%。与此同时，许多资金管理顾问持有最多的就是苹果公司股票，更别说以投资苹果为核心的数十亿美元指数基金。可以预见，如果苹果公司的盈利令人失望，打击范围将远超过其自身的股价。

回到手机本身，iPhone 摒弃了键盘，带来了新的潮流，但似乎就是这块越来越大的屏幕，制约了手机的变化和设计的灵感。如果没有苹果，手机能否回到不久前的那个年代：翻盖、滑盖、直板，设计丰富，无所不有。

新的问题也开始出现：如果有一天，屏幕也不再是手机的必需，那么苹果能否带来新的颠覆呢？知名科技博客网站 Business Insider 主编布洛吉特指出，由于智能手机普及率已达到 50%，智能手机出货量增长即将达到拐点，智能手机生态链的增长将开始放慢。有分析人士预计，一旦智能机退潮，苹果股价或跌至 400 美元。正如一首歌的歌词：“往前一步是幸福，退后一步是孤独。”

不过，幸运的是，目前苹果的创新还在，那些诱人的科技产品还在，所以苹果的传奇还在继续。来源：2012-9-10 证券时报

[返回目录](#)

民营宽带恶性竞争何时了

“宽带入户”早已成为新建小区必备的配套设施，对于运营商而言，小区宽带布线权意味着长期、庞大、稳定的客户群。为了激活宽带市场“最后一公里”，一些二三级电信运营商支付不菲的“入场费”完成“圈地”后，开始享“独食”。

伤了谁

随着国家逐步放开对传统垄断领域的限制要求，一些民营公司开始涉足宽带上网业务，看似为网民提供更大选择余地的好事，问题却接踵而至。

家住天通苑的王晓晴近日向本报记者反映，家里的宽带连续四天无法正常上网，“周六早上不能上网，英联宽带说有故障，周日可以恢复。周日又说线断了，需要重新穿线。直到周一还在穿线，周二下午才来调试，恢复使用。”

对此，业内专家介绍，“目前，民营宽带运营商没有城域网出口，天生网络结构不够健壮，而搭借大运营商杆线，一旦被清理，用户权益根本没有保障。”

本报记者调查天通苑西二区、三区等地发现，几乎同一时间，英联和联通的主线缆都被剪断，而且，2012 年已经不是第一次。

王晓晴不解：“为何英联和联通的线路同时被剪断？”英联工作人员回答称，“我们没有抓到人，不能乱说。”

此外，当本报记者致电英联宽带咨询此次事故时，对方表示，“应该不是商业竞争，显然是有人蓄意破坏线路，应该是专业的、接触过宽带线路的人。英联宽带进入该小区不是一两年了，如果是竞争对手间的打击报复，谁都受不了，对手就算是实施人身攻击也不会破坏线路。”

“以后还会不会断，英联没有防范方法吗？”对此，英联工作人员表示，“不管是联通、电信还是英联，都从一个管道穿线，钥匙是通用的。公司很想安装监控，但是物业和业主不会同意。”

宽带不宽

记者了解到，目前北京有包括英联、联速、长城宽带等二三十家具备二三级电信网络运营资质的 ISP。值得关注的是，目前激活宽带“最后一公里”、降低宽带资费的目的并未达到。

记者从北京联通(微博)获悉，北京部分地区 2M 宽带已升级为 10M，费用为 1480 元包年 + 200 元初装费 = 1680 元。而英联宽带 2.5M 带宽，包年 1380 元送 3 个月，价格上并无优势。而且大部分用户反映，每到晚上和周末，网速就会急剧下降。

“这些 ISP 从联通、电信、移动旗下的铁通批发带宽资源，供整个小区共享使用。例如，一个小区有 10M 的带宽，分到每栋楼也就 2M。若白天住户都上班，在家使用宽带确实能达到 2M 带宽，但晚上大量用户使用时，网速直接受到影响。”一位通信业人士告诉本报记者，正规的三家骨干运营商都是为每户单独拉一根线，申请几兆带宽就能独享带宽，带宽也实时有流量表记录。但小宽带运营商绝对无法提供流量表，更无法控制带宽。

究其原因，家住天通苑的一位李姓住户对本报记者道出其中奥秘，“这家公司跟物业有交易，物业千方百计阻挠联通公司进小区施工，于是广大 ADSL 用户都无法享受联通的 2M 升级 10M 宽带的服务。”

对此，北京方元律师事务所娄一林律师表示，若小区开发商和物业不允许其他运营商进入只让某家运营商独家垄断经营，就涉嫌触犯反不正当竞争法。用户可以通过法律诉讼来解决问题，但考虑到诉讼成本较高，用户可以向工商、反垄断等相关部门进行投诉，也可以集体向开发商和物业交涉要求获得宽带使用的选择权。来源：2012-9-5 中国经济时报

[返回目录](#)

摩托罗拉裁员释放的产业信号

摩托罗拉(微博)移动近日的大规模裁员，引起业内和媒体的广泛关注。自被谷歌收购以来，摩托罗拉移动的命运就一直是人们心头的一个悬疑。如今终于有了答案。摩托罗拉移动新首席执行官丹尼斯·伍德赛德表示，公司计划撤出无法盈利的市场，停止生产低端设备，并专注于少数几款手机。

如果仅从摩托局部看，这次调整的方向未必最优。但从谷歌所站的行业发展制高点看，摩托这样调整，又是全局优化的需要。摩托罗拉移动被收购时，价值是 125 亿美元，相对于谷歌的 5000 多亿市值，连一个零头都到不了。抛去专利，硬件部分的价值更十分有限，何况还在亏损中。任何一个人站在谷歌老板的位置上，都只能把摩托当个卒而不可能当个车来看待。卒的战略问题，不可能成为车的战略问题，对帅来说，卒的局部优化只能当成战术问题对待。

帅的战略问题是什么呢？关系谷歌战略全局的，首先是安卓的份额，目前安卓的份额在下降。直接原因是设备商纷纷倒向微软。当前诺基亚(微博)、三星、HTC(微博)、LG、中兴等都已加入了 WP 阵营。在这种情况下，有人臆测谷歌会像苹果那样软硬一体化，完全是不看战略形势。相反，谷歌为了战略上的利益，一定应是在摩托问题上低调。这样才有利于收复失地，至少是不进一步恶化形势。在这种情势下，对摩托应该怎么办？既然这个卒不是用来过河的，收缩防御就应是主要定位，也就是不要在这个局部牵扯过多成本。这就迫使摩托这个局部的自主决策，向最直线化的提高收益降低成本的方向调整，砍掉局部有前途(比如“过河”)但全局利弊不明的部分。所以这不叫过河拆桥，而是不要拱卒过河。

其次是向服务进一步升级。这相当于谷歌统帅部要做出的过河的决策。这件事摩托介于可帮助也可能帮不上忙之间。先分析谷歌统帅部战略上的犯难之处。谷歌当前处境有点尴尬。用老话讲，前途光明，道路曲折。本来，WEB APP 是谷歌过江可供利用的百万雄师。但现在不仅过不了江，反而受制于“白崇禧”(微软)的“捣乱”。从这半年来谷歌战场上的失利来看，谷歌的盟友纷纷倒向微软，是在用脚投中间路线(本地应用+网页应用混合模式)的票。现在智能手机硬件升级不仅帮不了谷歌的忙，反倒是对微软有利(因为会加强“银光”的说服力)。谷歌不是不能发动渡江作战，而是 APP 船太小。谷歌自己要加紧解决的问题，是打造 WEB OS 大船，这件事摩托当然帮不上忙。但是，小卒也有一个过河立功的机会。这就是像当年英特尔配合微软操作系统那样，打造出最有利于发挥 HTML5 系统功能的移动硬件平台。本来，摩托可以等运营商和互联网企业在 HTML5 上争明白以后再择善而从，但裁员以后，他有了一个发挥主观能动性的机会。对摩托来说，收缩战线可以不光是保本，也可以转变成集中力量进取。如果成了，会对诺基亚、三星等墙头草产生巨大震撼和威慑，迫使他们放弃中间路线。当然这个很难，估计谷歌也不会在这上面押宝。剩下来的就是摩托完全帮不上忙，而且可能渐行渐远的事了。这就是谷歌自我革命，越过安卓，彻底转向 HTML5，重定义移动智能，从根本上向设备无关的应用服务转型发展，百万雄师过大江，直捣微软、苹果的老巢。

看清全局，再来看摩托裁员这个小不点事件，就相当于哈姆雷特到了江边，他的问题主要是：过江，还是不过江？来源：2012-9-10 《互联网周刊》微博

[返回目录](#)

双核手机价格被谁脱水拧干了？

就在奇虎 360 和“红衣教主”周鸿祎(微博)铆足了劲挑战百度的时候，另一条关于 360 的新闻被迅速淹没了，那就是最新的 360 特供机夏新大 V，一款只需要 999 元的双核 4.5 英寸大屏智能手机。刨去夏新品牌不说，单纯一台如此配置的智能机卖到 1000 元以下，已然令人瞠目结舌。要知道 2011 年 3 月，当摩托罗拉抢先发布双核处理器手机的时候，每台售价在 5000 元左右，配置也只会和现在的大 V 相当。短短一年半间，双核手机的价格如脱水般迅速被拧干。

从国内手机业看，夏新算是老牌子了，目前的掌门人刘志军更是早年带领联想手机第一次迈向辉煌的关键人物。但这些因素并不意味着，只有夏新能推出 999 元的双核智能手机。相反，从规模和品牌看，大 V 只是打开了双核手机低价化的第一个缺口。在它之后，金立也宣布推出 999 元的双核手机，用的是和大 V 一样的 A9 架构 1Ghz 双核芯片，联发科(微博)技(MTK)出品。

据笔者了解，随着 MTK 解决初期供货不足的问题，包括华为(微博)在内的很多厂商也都从 MTK 处拿到了 MT6577，让 2012 年第四季度的手机业界除了看新 iPhone 外，还能看到一场双核手机贱卖之后再贱卖的大戏。

此时此刻，相信所有的手机厂商负责人都会想，“原本双核还是个不错的概念，就因为无尽的价格战，短时间就沦为了萝卜青菜。”实际在说这番话的同时，每一家厂商自己也都是这场双核手机低价大战的始作俑者。恶性循环下，他们必须从上游尽可能多地吃货以摊薄成本，向下再不断向渠道压货，并降低售价。

就像追涨杀跌，越缺货，越抢货。由于初期供货不足，下游品牌商争抢低价双核芯片的境况非常严重。接下来如果大 V 等低价双核机取得了不错的市场回响，即便上游芯片缺货问题解决，下游抢货的情况依然不会缓解。事实上，这种情况已经出现了。有鉴于此，无论市场能否消化掉这些低价双核手机，品牌商们还是会不断出货。到了 2012 年冬季，相信到处可见售价低于 1000 元的双核手机。想出手低价双核？你会有更多的选择。来源：2012-9-5 南方都市报微博

[返回目录](#)

Free 是如何颠覆法国电信市场的？

有这样一种手机套餐：不限通话时间；不限短信和彩信数；可以共享上网；更重要的是，不限数据流量，只会在超过 3GB 后降低速度。听起来很爽很科幻？事实上，法国运营商 Free 正在提供这种套餐。

在美国，类似的套餐每月要花 100 美元，而且不仅会限制流量，还要签订两年合约。而在法国，Free 提供的套餐每月含税价仅为 19.99 欧元(约合 25 美元)，而且没有合约限制。不过，法国消费者也是最近才享受这种待遇的，他们以前的套餐在每月 57 至 82 美元之间，而且只包含几小时的通话时间。

Free 试图通过技术、营销和财务技巧，颠覆移动通信的格局。作为一家秉承黑客文化的公司，Free 也成为挑战老牌企业的绝佳例子。

Free 算不上新企业，在成为综合性电信公司之前，该公司便开始提供互联网服务。在这一市场中，Free 将技术作为争夺市场份额的武器。2002 年，它成为首家提供三合一服务的法国电信运营商，每月只需 29.99 欧元(约合 38 美元)即可同时享受 DSL 上网服务、不限时间的 VoIP 境内通话和电视服务。

该公司认为，服务才是关键。虽然竞争对手都在大举招聘销售员，并投入巨资打广告，但 Free 的服务仍然令人无法忽视。这就是其每用户平均获取成本一直保持低位的原因。竞争对手别无选择，只能降价，但利润率却会下滑，基础设施投资也将受到挤压。

法国三大运营商 Orange、SFR 和 Bouygues Telecom 都是综合电信公司，可以轻易提供三合一服务和手机套餐。2009 年，法国监管机构 ARCEP 认为，这种三足鼎立的格局不利于竞争，因此向 Free 出售了 4 段 3G 频谱，总价为 2.4 亿欧元(约合 3.02 亿美元)。Free CEO 泽维尔·尼尔(Xavier Niel)开始向消费者展开宣传，承诺将改变手机行业的格局，以低价提供真正没有限制的套餐。

在提供移动服务前，需要采取两大关键措施。首先，Free 需要修改互联网服务套餐，为手机绑定不限时间的通话服务。事后看来，这既是一项公关活动，也是一项财务活动。这帮助 Free 将套餐价格上调至每月 35.99 欧元(约合 45 美元)，并因此极大地提高了数百万用户的利润率。三合一服务的利润率提升，也帮助 Free 进一步投资移动领域。

其次，Free 斥巨资与 Orange 签署了长达 6 年的漫游协议。换句话说，Free 可以迅速推出移动服务，而不必展开无节制的基础设施投资。它只需遵守 ARCEP 的规定，在发布时覆盖至少 30% 的法国人口即可。他们聪明地加大了手机基站的间隔距离，从而加快了网络部署速度——尽管这会导致网络效率下降。

另外一个意想不到的优势是，Free 自称拥有全球最大的热点网络。每台三合一调制解调器实际上都是一个热点。得益于 EAP-SIM 协议，智能手机可以无缝接入这些热点。

最后，Free 的最后一项营销技巧就是不提供折扣手机。虽然很难将其与 Orange、SFR 或 Bouygues Telecom 提供的传统手机套餐相比较，但关键在于外在效果。竞争对手别无选择，只能跟风降价，提供每月 20 至 25 欧元(约合 25 至 31 美元)的套餐。

2012 年 1 月，Free 推出了 19.99 欧元的套餐。尼尔慷慨激昂地表示，他的竞争对手在无情地压榨法国消费者。6 个月后，效果显现。Free 目前在法国的市场份额达到 5.4%，用户达 360 万人。由于市场近乎饱和，因此这些用户基本都是从其他运营商那里抢来的。

由于竞争对手也都推出了类似的套餐，所以 Free 很难再保持高速增长。但如果想在技术上保持领先，该公司仍然需要开展一些重要投资——尤其是针对 LTE 网络。

对 Free 而言，要颠覆法国的移动市场格局本应是一次“长征”，但得益于黑客文化和截然不同的经营模式，该公司仅用了几年就达到了目标。来源：
2012-9-5 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚 Lumia 手机为何叫好不叫座？

9 月 6 日凌晨，在诺基亚(微博)新旗舰 Lumia 920 发布后，我们进行了一个小调查。有 18362 人投票，其中 58.9% 认为 Lumia 920 可以领导诺基亚走向复兴。巧合的是，在诺基亚发布首款 Windows Phone 7 手机 Lumia 800 时，过万人的投票也有 60% 网友认为诺基亚 WP7 手机“非常有竞争力”。

然而，Lumia 系列并没有带领诺基亚走出低谷。自 2011 年 10 月 26 日正式发布 Lumia 系列以来，诺基亚股价持续走低。而在 WP7 无法升级 WP8 消息发布后，诺基亚股价也下滑到 16 年来最低点。

Lumia 手机自发售起至今已经售出 700 万台，其中第二季度销量为 400 万，比起前两个季度共售出的 200 万增长一倍。但作为诺基亚的支柱产品线，相比三星(微博)和苹果以千万计的销量，诺基亚此前欲凭借 Lumia 力挽狂澜的梦想几近幻灭。第二季度，苹果手机销量为 2600 万部，而三星则飙升至 5050 万部。

过去 1 年间，诺基亚股价不断下滑，而 Lumia 系列并未扭转这一颓势

如果说作为 Windows Phone 手机，Lumia 系列是成功的，但是如果将其作为诺基亚翻身的根本，目前似乎看不到希望。这一被基于厚望的机型缘何叫好不叫座？

从 WP7 手机开始，微软(微博)对硬件及软件标准实行统一化管理。唯一的屏幕分辨率、固定的三个功能按键、RAM 及摄像头的最低标准限定，以及不支持厂商第三方界面，微软在很大程度上限制了 WP 手机的创新。

为了避免 Android 平台分裂严重的情况，微软统一标准的确行之有效。但是用户用过一部 WP7 手机后，几乎就可以玩转所有 WP7 手机。硬件差异小、系统完全统一，导致 WP7 手机根本没有旗舰机型。另一方面，诺基亚引以为傲的地图导航并没有对手机销量产生多少促进作用，即使在 WP7 手机上几乎只有这一款导航可供选择。

虽然提到 WP 手机，很多人会想到 Lumia 系列，但是真正入手时却会犹豫。这不是因为其他厂商的 WP 手机多么优秀，而是来自其他平台的侵蚀。面对形形色色、拼价格拼硬件的 Android 手机，以及如日中天的 iPhone 的诱惑，有多少人会选择 WP7 手机？

由于 WP7 手机无旗舰，“买哪款都一样”成为了 Lumia 的致命伤。诺基亚没能从 WP 阵营中脱颖而出，反而受到这个看似人人平等的操作系统拖累。

还有一个原因：Lumia 手机外观创新力度不足。自从 N9 外形大受好评之后，诺基亚就开始延续这一模具的使用。从首款 WP7 手机 Lumia 800，到后来的 Lumia 900，再到如今的 Lumia 920，外观始终万变不离其宗。审美疲劳的用户自然不会对一款只是尺寸有所变化的手机提起兴趣。来源：2012-9-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

产业环境篇

【政策监管】

苗圩：光纤入户“最后一公里”交给民企

工业和信息化部(工信部)部长苗圩 10 日接受采访时表示，工信部与建设部已达成一致，修改了建筑规范，在新建楼宇中光纤网络将如同水、电、气一样直接铺设到每家每户。

苗圩说，光纤入户的“最后一公里”一直是老大难问题，在建成楼宇中光进铜退，造价高、扰民，推进困难。而直接在新建楼宇中铺设光纤，每平方米只增

加几元钱的成本，却可以使用户网速提高十几倍，同时为将来 4G(第四代移动通信)甚至 5G 的发展打下了基础。

苗圩透露，光纤入户的“最后一公里”将留给民营企业来做，以落实工信部关于鼓励和引导民间资本进入电信行业的实施意见，相关监管措施将于近期出台。

苗圩同时确定地透露，将在一年左右的时间内发放 4G 牌照，这对于由中国主导的 4G 技术 TD - LTE 将是一个大利好。

TD - LTE 眼下由中移动主刀，目前尚不确定 4G 牌照的发放数量。

终端方面，中移动有关人士在接受早报记者采访时曾透露，2012 年下半年 TD-LTE 终端只有数据卡，等到明年上半年，会有成熟的 TD-LTE 终端出来。该人士说，预计 2012 年第三季度高通的 TD-LTE 芯片能推出来，高通芯片出来后预计过一段时间，TD-LTE 手机就会出来了。

8 月 27 日，中移动终端公司副总经理袁利华进一步披露，高通第三季度推出 TD 芯片新产品后，整个产业链上，预计 2013 年至少有 10 款以上中低端 TD 智能芯片上市。

另有消息称，中移动已批出首批 4G 手机订单，涉及金额高达数十亿元，而中标的手机生产商包括中兴及华为等。来源：2012-9-11 东方早报

[返回目录](#)

工信部部长：4G 网络发牌或在一年多以后

中国发展 4G 网络 TD-LTE 的步伐正悄然加快，发放牌照的时间有可能是在一年多以后。

中国工业和信息化部部长苗圩 10 日在北京接受媒体记者的采访时说，要加快推动 4G 网络建设，发牌时间可能还要一年多时间。

这个时间快于业界预期。半年多前官方表示 4G 技术或许要用 3 年时间才能达到商用水平。

苗圩说，中国移动打算用 3 年的时间实现 45 万个基站的覆盖，如果能获得资金和政策的支持，还将更快。中国移动已经建设了 20 多万个 4G 基站，但要覆盖全国的话需要 70 万个。

苗圩说，4G 手机仍需解决一些技术问题，基带芯片将来要实现 2G、3G、4G 制式的兼容，又要能实现出国漫游。

目前，无线通信的重要性日益显现，苗圩注意到苹果 iPad 除一根充电器的线外，无论是通信还是传输都是采用无线的方式。中国发展无线基础设施尤为关键，或将获政策和资金支持。

通信基础设施的投资拉动作用也不可忽视。苗圩说，电子信息类产品一年带动的投资达数千亿，主要是通过宽带、移动基站、互联网设备改造、终端消费、互联网应用实现的。来源：2012-9-10 中国新闻网微博

[返回目录](#)

光纤入户成住宅标配：明确各方权责防重复建设

预计在 9 月对外公布的“宽带中国战略”实施方案姗姗来迟，但修订相关现行法规规范的脚步就已经展开。

近期，工业和信息化部与住房城乡建设部组织有关企业和专家修订完成了《住宅区和住宅建筑内通信设施工程设计规范》和《住宅区和住宅建筑内通信设施工程施工与验收规范》(以下简称《规范》)2 项国家标准送审稿，并召开了国家标准审查会。

本次修订的最大意义和亮点在于，补充完善了光纤入户的相关内容，使规范中的应用能更有效地贯彻国家关于推进光纤宽带网络建设、资源共享等方针政策。

这意味着，在国家法规层面，驻地网将被强制具备多服务商的接入能力，驻地网开放相关法规建设从此将结束此前的各省市“各自为政”的局面，在国家层面得到高度统一。

解决多项现实难题

事实上，早在 2010 年 7 月 15 日，我国住房和城乡建设部就已发布国家标准《住宅区和住宅建筑内通信设施工程设计规范》，并规定在 2011 年 2 月 11 日起施行。紧随其后，住房和城乡建设部又发布国家标准《住宅区和住宅建筑内通信设施工程验收规范》，并于 2011 年 10 月 1 日起实施。河南通信管理局相关负责人表示，2010 年版的两大《规范》，在强制性上“有待进一步加强”。

结合各方意见，修订后的《规范》中要求，住宅区和住宅建筑内通信设施工程设计必须满足“用户能自由选择电信业务经营者，多家电信业务经营者能公平接入”的要求，此外，还要求县级以上城区必须实现光纤入户，其他地区应推进采用光纤宽带接入方式，加快信息通信基础设施建设；通信设施工程建设必须与住宅及住宅建筑建设同步进行。

修订稿还对住宅区通信设施设计、住宅建筑内通信设施设计、线缆与配线设备的选择、机房选址与工艺设计要求、传输指标等标准作了规定。

新修订的《规范》从根源上解决了驻地网建设的规范问题，参与《规范》修订的一位内部人士向记者表示，《规范》制定了驻地网建设规范和标准，确定了竣工验收的责任单位，制定了工程质量的评判标准。

不难看出，修订后的《规范》主要起到两大作用，首先是保证了光纤基础设施作为建筑工程规划的一个有机部分，将与土建等基础设施同步进行；此外，保证了各大电信业务经营者的平等接入能力，防止电信基础设施重复建设。

这在现实的驻地网共建共享中，解决多项驻地网建设和维护问题。以海南为例，海南通信管理局相关人士此前向记者表示，多年来，海南相关部门对驻地网建设由开发商投资建设持不同观点，在驻地网规划设计、施工、验收等方面不够重视，在审查方面，相关部门对新开发的住宅小区驻地网附属的通信设施设计审查相对较为宽松；此外，没有强制要求规划红线内的通信设施由开发商投资建设；此外，也没有验收标准，在后期的维护中，由开发商建设的驻地网设施存在维护不力的问题。

但值得一提的是，记者并没有在新修订的《住宅区和住宅建筑内通信设施工程施工与验收规范》中看见关于维护界面和维护责任的划分条款，在维护管理的标准方面，《规范》没有做相关明确规定。

“接入公平”只做到一半

四川通信设计院副总工程师程德杰认为，修订后的《规范》主要聚焦新建小区和园区做到具备公平接入的硬件条件，强调的是“各运营商具备接入能力”，但这并不意味着“在小区或园区驻地网投运后，是否能够真正做到各运营商平等接入”。

从目前驻地网开放接入，影响用户自由选择服务提供者的实践来看，其主要症结往往不在于驻地网是否具备多服务商的接入能力，也不在于其他运营商是否愿意为用户提供服务，而在于驻地网“业主”是否允许电信运营商“平等接入”。

对于不同的类型的建设工程，其配套的通信基础设施投资主体既可以是工程的业主方，也可以是运营商，甚至是其他第三方驻地网投资建设方。目前的现状是，由开发商或某一个电信运营商投资建设的情况较为普通，按照目前驻地网开发“谁投资，谁受益”的原则，开发商和单一运营商往往在驻地网的准入中，掌握关键的主导权，处于利益和竞争需求的考量，往往无法做到各运营商的“平等接入”。

出于利益考量，“驻地网”的“业主”，往往和某一运营商签订“独家”服务协议，在这个“独家”的服务协议下，其他运营商的“平等接入”、用户的“自由选择权”，都成了空谈。“这就好比是端口都摆在那里，但是你无权使用”。

因此，程德杰认为，要真正做到“自由选择”和“公平接入”，就一定要杜绝驻地网“业主”和某一运营商签订的“独家”服务协议，不仅要有硬性要求，更要有执法手段。

另一方面，有分析师表示，在推进驻地网开放时，也要杜绝驻地网“业主”向运营商的狮子大开口，漫天要价，“国外所采取的政府主导定价、或强制性免费接入，都不失为一种有效办法。”

作为国家“宽带中国战略”中的重要一环，驻地网能否彻底开放，在充分竞争、充分共享的基础上根治“最后一公里”顽疾，已经成为当务之急。新修订的《规范》无疑在驻地网开放方面撕开了一个口子，可以预见，随着“宽带中国战略”的持续推进，后续相关细则和更加完善实施方案将陆续出台，给驻地网一个彻底开放的新面孔。来源：2012-9-10 通信产业网

[返回目录](#)

【国内行业环境】

尚冰：我国互联网国际出口带宽达 1500G

2012 中国互联网大会今日召开。工信部副部长尚冰在演讲中透露，截至 2012 年 6 月底，我国互联网国际出口带宽已达 1500G。新浪科技全程直播该会议。

以下为演讲实录：

尚冰：尊敬的胡启恒理事长，各位来宾，各位朋友，大家下午好！

很高兴参加 2012 年中国互联网大会，“开放·诚信·融合，迎接移动互联新时代”，是一个具有鲜明时代特征的会议主题，昭示着互联网当前的发展趋势，对互联网行业来讲，开放是发展的不竭动力，诚信是发展的基本保障，融合是发展的前进方向。

当前我们的行业正在由传统的互联网时代向移动互联网的新时代加快迈进，呈现出一派生机勃勃新的景象，在这里我对本次大会的召开表示热烈地祝贺！

近年来在党中央、国务院的正确领导下，我国互联网基础设施、综合能力持续提升，网络 and 用户规模不断扩大，技术业务创新日益活跃，网络应用更加丰富多样。政策法律环境逐步完善，管理体系进一步优化，互联网行业实现了平稳较快的发展。据有关统计，截至 2012 年 6 月底，我国互联网国际出口带宽达到了 1500 个 G，网民数量达到了 5.38 亿，其中手机网民数量达到了 3.8 个亿，已经

超过了台式电脑网民数量。全国范围内，使用 4 兆及以上宽带产品用户比例达到了 54%，微博客用户超过 2.7 亿用户。2012 年上半年，我国电子商务交易规模已经达到了 3.3 万亿，同比增长了 14%。

应该说随着经济社会各个领导信息化建设水平的不断深入，互联网已经演变成成为社会生产的新工具，经济贸易的新途径，科技创新的新平台，公共服务的新手段，文化传播的新载体，民意表达的新媒介，生活娱乐的新空间。

互联网在带动传统产业转型升级，服务两化深度融合，推动经济社会的发展，提升政府管理和公共服务水平，促进社会主义文化建设，改善人民生活质量，增强国家综合竞争能力等方面，发挥着越来越突出的作用，做出了越来越重要的贡献。

十二五是我国全面建设小康社会的关键时期，也是加快转变经济发展方式的攻坚时期，工业化、信息化、城镇化、农业现代化同步推进。这为互联网未来发展提供了难得的机遇和广阔的空间。同时也要求互联网必须加快融合创新步伐，进一步地增强全面的服务经济社会发展能力。随着国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定，十二五国家战略性新兴产业发展规划，互联网行业十二五发展规划等各项政策、规划的相继发布实施，我国互联网发展宏观环境日趋向好。

当前，在稳增长、调结构、促转型目标指引下，我们要深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕着加快转变经济发展方式，全面建设小康社会的要求，统筹、发展、管理、安全。通过规划，政策引导和市场调节相吻合，形成产学研用的合力，促进互联网行业实现又好又快的发展。推动我国由互联网大国向互联网强国加快转变。

刚才苗圩部长在致辞中，已经围绕着加大互联网发展力度，加强创新能力建设和进一步加强行业管理等问题提出了要求，借此机会，我结合苗部长的要求，就当前的工作和具体工作谈具体意见，供大家参考。

第一，继续加快网络建设改造步伐，着力构建下一代国家信息基础设施。从当前的情况看，我国互联网基础设施建设不能够充分满足经济社会发展需求，在宽带普及率和接入速度等方面，与国际先进水平差距很大。而且我们的城乡区域之间的普及程度差异更加显著，数字鸿沟仍然存在，全行业要立足经济社会发展全局，贯彻落实宽带中国战略，通过宽带等工程项目组织实施，大力推进网络优化升级，加快构建宽带融合、安全，下一代国家信息基础设施。一是要广泛推进光纤到户的改造工程，扩大公共区域无线局域网的覆盖范围，提升宽带用户的接入速率和实际体验。二是要加强主城设计和同业合作，合理布局和网络架构，切实改善互联互通，同时要因地制宜，积极探索，大力推进网络基础设施共建共享。三是要积极发展新一代移动通讯，不断改善 3G 网络的信号水平，统筹推进 4G

也就是 LTE 的应用和部署。四是要扎实推进村村通工程和信息下乡活动，加快提高广大农村地区的网络基础设施能力，逐步降低资费水平。五是按照国务院批准的关于下一代互联网十二五发展建设意见和要求，尽快形成可行的网络过渡技术方案，并在试点城市积极稳妥推进 IPV6 的商用部署。

第二，大力推进互联网行业的应用，全面提升经济社会的转型发展。

推动互联网发展，普及是基础，应用是关键，我们要紧密结合经济社会的发展需求，不断拓宽互联在各行各业应用的广度和深度，促进工业化和信息化深度融合，推动形成层次高，带动强的消费新热点，满足人民群众日益增长的信息消费新的需求。

一是要加强互联网在工业领域的广泛应用与综合技巧，推动构建网络化协同发展，研发设计体系以及高效协同供应链管理和营销管理体系，促进工业转型升级。

二是要大力推进互联网在农业、农村的应用，根据实际需要，发展面向三农的形式多样的互联网综合信息服务，为农业现代化和农民的生产生活提供有力的信息化支撑。

三是推进互联网在旅游业、服务业普及及深化应用，推动金融、商贸、物流、旅游、娱乐等服务领域的信息化改造和网络化的经营，延伸拓展服务产业链，促进服务业高端发展和向现代服务业优化、升级。

四是要加强互联网在教育、医疗、社保、人口等民生领域的应用。通过先进的互联网技术，不断提升社会管理和公共服务的水平。

第三，要着力加强互联网技术业务创新，加快提升产业的核心竞争能力。互联网在短短的几十年从无到有，从小到大，迅速成长为现代社会重要的信息基础设施，这主要得益于它的开放性和持续不断的创新。当前全球互联网正处在快速变革、融合新的发展时期，移动互联网新技术，新业务，新业态在不断涌现，产业格局正在组构，新的发展机遇正在孕育，我国互联网企业虽然近年来发展迅速，但是整体上看，我们自主的业务创立、产品开发、商业模式还不多，主要还是跟随，原创比较少，因此全行业要增强使命感和紧迫感，加快提升创新能力和竞争能力。一方面行业管理部门要积极创造条件，协调各方力量，加快资金支持和财税金融等政策扶持力度，构建企业为主体，市场为导向，技术、业务、产品为核心的创新体系，加大知识产权的保护力度，为企业的创新提供发展，营造良好的环境。另一方面，广大企业和科研单位，要着眼于长远发展，敢为人先，加大创新投入，增强前瞻性、针对性的研究和业务、商业模式和产品创新。当前特别是要注重移动互联网、云计算、物联网等关键领域的研发，大力发展各类互联网创新

沿用，在操作系统、应用平台、智能终端等产业链的关键环节，加强合作，优势互补，在互利共盈的原则基础上，实现共同发展。

第四，加快完善互联网的监管体系，积极有效，公平诚信，公平竞争，诚信守则的市场环境。与快速发展的互联网，我国目前互联网监管体系还显得不够完善，相关的法律法规也比较滞后，同时我们也有部分企业的社会责任意识，公平竞争意识，有待进一步加强，损害消费者合法权益的现象时有发生。在后续工作中，一方面，各级互联网行业管理部门要加强与相关方面的沟通合作，大力加强法律法规和制度建设，工作机制建设，技术平台建设，加快完善市场监管体系，强化基础管理，加大市场监管力度，公平严肃查处违约行为，及时研究，解决出现的新的矛盾和问题，加快健全规范互联网市场自觉的查效机制。

另一方面希望广大互联网企业进一步提升大局意识和责任意识，遵从行业规则和商业道德，加强内部管理，合法诚信经营，公平理性竞争，认真履行社会责任和义务，不断提高服务水平，自觉抵制恶性竞争行为。我们希望出现竞争时，应该通过协商、行政、司法等正当渠道解决，不能恶意炒作和恶性竞争。尤其是更不能损害消费者合法权益。近年来中国互联网协会在加强行业自律等方面，做出了积极的努力和重要的贡献，希望协会进一步地完善行业规范和自律公约，加强社会宣传和公共监督，引导广大互联网企业自觉地遵守法律法规，共同维护公平公正有序的市场秩序，为建立开放共赢的行业生态体系贡献力量。

第五，切实加强网络与信息安全管理，为互联网持续健康发展提供坚实的保障。对互联网来说，其开放性应该说是一把双刃剑，在不断推动行业快速发展的同时，应该说也不可避免地引发了多种安全问题。可以说互联网的安全和发展与生俱来，相伴而行。当前随着新技术、新业务的快速发展和信息化的深入推进，互联网安全问题日益突出。网络攻击、信息窃取，病毒传播等安全事件，包括一些违法犯罪活动频发多发，社会各方面都十分关注，我们要充分认识到加强网络与信息安全管理的重要性，艰巨性和紧迫性。在加快互联网发展的同时，切实采取有效措施，维护好网络和信息安全。

对于行业管理部门来说，要加快健全完善相关法律法规，严格落实企业的责任，组织各方力量做好宣传教育，基础管理、专项治理，技术保障，监督检查等各方面工作，加大互联网行业治理力度，坚决抑制各项损害和不良信息传播，切实保障用户个人信息安全，保护未成年人的健康成长。对于相关企业来说，要落实网络与信息安行业标准和各项网络措施，健全日常监控和应急手段，针对移动技术工具，应用软件商店等重点业务，要认真开展安全评测和风险评估，及时消除安全危险和隐患，切实提高网络和信息安全的防护水平，重点保证网络和信息系系统安全运行和重要数据的安全，营造安全可信的网络环境。

对于广大的网民来说，要进一步增强安全防范意识，规范上网行为，同时要充分发挥积极性、主动性创造性，理性思考，文明创作，进行积极、健康有益的网络表达和互动。通过微博、微信、网络社区等新兴的社交平台，弘扬我国正能量，促进社会主义文化的大发展和大繁荣。

各位来宾，各位朋友，互联网是当前信息通信业发展最快，竞争最激烈，创新最活跃的领域，抓住互联网，特别是移动互联网技术业务变革的历史机遇，推动我国互联网行业健康持续发展，意义重大，任重道远。希望广大互联网企业和专家学者能够充分利用中国互联网大会这一交流平台，畅所欲言，集思广益，大家齐心协力，共同推动我国互联网发展再向一个新的台阶。

最后，预祝本次大会取得圆满成功，谢谢大家！来源：2012-9-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

易迅发布手机消费报告 国产千元机占主流

易迅网最新发布的《国产智能手机消费报告》显示，在2012年二季度，在易迅网上以“中华酷联”为代表的国产智能手机品牌占据国内智能手机出货量占比达到39.7%、苹果销量占10.1%、三星(微博)销量占32.1%。国产品牌智能手机由于具有较低的价格、高性价比的配置和日趋完善的售后服务，成为大多数中国手机用户换机的首选。报告同时显示，双核、4英寸以上大屏幕、500万及以上高像素国产智能手机成用户关注主流。

放眼当下，智能手机市场方兴未艾，中国市场更是智能机高歌猛进的阵地。艾瑞咨询(微博)最新研究数据也显示，中国手机市场智能手机的二季度销量也达到了4000万部的水平，环比增长超过200%，远超全球平均47%的增长率。凭借对市场需求的反应性、对本土消费者行为和偏好的深刻理解等优势，让本土品牌厂商在快速发展的国内市场上超越了国际厂商。

2012年第二季度，易迅网的国产智能手机市场销量达到12万部，环比增长41.3%。易迅网认为，第二季度国产智能手机销量保持高速增长的主要原因来自于价格的总体下调，运营商的大力推广以及来自互联网厂商介入手机等事件的影响，促使大量中等收入群体纷纷介入换手机行列，而智能手机成为众多买家的首选。

易迅网的数据显示，2012年第二季度中国国产智能手机市场低价位智能手机在销售份额上占绝对优势，其中1001-2000元之间的手机占59.8%，1000元以下的手机占23.3%。3000元及以上国产智能手机的销售只占到总体销售额的

3.7%。易迅网分析认为，消费者对于国产智能手机的定位偏中低端，而国产智能机为了争夺市场的进一步下沉战略是导致中低价位手机成主力的主要原因。易迅网的报告显示，品牌、网络、操作系统、智能应用是大多数消费者尤其是年轻互联网用户购机时主要考虑的因素。此外，“大屏”正成为智能手机的关注焦点。在2012年1月的销售中，3.5英寸以下的屏智能手机的销售占比还是51.3%，而2012年7月则直线下降到27.9%，而4英寸以上的关注比例则大幅提升。易迅网数据显示，2012年第二季度中国国产智能手机市场4英寸以上的超大屏智能手机销售占比达55.8%，成为用户关注的绝对主流，而2.9-3.5英寸屏幕尺寸的产品关注度达36.9%。2012年，4英寸屏流有望成为国产智能手机的主流配置。来源：2012-9-8 解放日报

[返回目录](#)

无线充电前景好相关公司被热炒 国内缺统一标准

自8月以来，“3D打印”、“智慧城市”……各种新概念横空出世，在目前表现羸弱的A股市场上，这些新概念代表的个股展现出了一番别样的红火。本周，又有一个新名词“无线充电”诞生，在股民们还没有弄清楚“无线充电”究竟为何物时，已有数只“沾了光”的个股先后收获涨停。

9月5日，诺基亚(微博)让“无线充电”闯入了国内消费者的视线。在新产品发布会上，诺基亚率先发布了两款全球最早使用无线充电技术的手机 Lumia920 和 Lumia820。《每日经济新闻》记者注意到，在这两款新产品的多项技术创新中，无线充电成为最吸引关注的亮点。

专家：原理为电磁感应

为了揭开无线充电的“神秘面纱”，《每日经济新闻》记者采访了四川大学制造科学与工程学院的韩震宇教授。他向记者表示，无线充电的原理并不复杂，就是运用到了物理学中的无线电波和电磁感应。因为无线电波是一种电磁波，其本身能够传递能量，同时还可以穿透空气，因此使得无线电力传输成为可能。

“无线充电确实可以带来很大的便利，”韩教授说，“但目前无线充电尚未取得较大规模实际应用，主要缘于这项技术本身具有三大制约因素：首先，无线充电效率较低，通过无线电波将电能传递的过程中，能量损耗较大；其次，无线充电作用距离较短，在1~2cm的距离内能起到比较满意的效果，但一旦距离拉长，能量的消耗将十分严重；最后，业内标准难以统一，这也是制约无线充电发展的最核心的原因。目前各大手机及家电厂商数量庞大，如果各家都只使用自己的标准，那么无线充电的应用范围将会变得很窄，失去了应有的性价比和便利性。”

国内缺乏统一标准

当记者提及国外已有一家“无线充电联盟”组织正在着手无线充电的标准建立时，韩教授表示，国外企业确实在数年前已经开始了建设统一标准的工作，但是中国大部分企业并不重视标准，在这方面已经落后于国外。

“国内在短期内也很难看到较大规模的商用。由于前景不明朗，我们也无法得到有关部门和企业的资助与支持，目前这项技术的研究也几乎处于停滞状态。”韩教授表示。

《每日经济新闻》记者查阅资料发现，“无线充电联盟”于2008年成立，其中包括诺基亚、LG、三星(微博)、飞利浦等在内的国际巨头。

“无线充电的效率可以随着技术进步逐渐提高，作用距离通过进一步研究可以逐渐拉长，但最核心的标准需要广大厂商的积极参与和合作建设。未来这项技术确实可以为生活带来很大的便利，比如在机场，大家不同型号的手机都可以在同一个无线充电板上进行充电。”韩教授说道。

在中国A股市场上，也有部分上市公司股价受到“无线充电概念”影响而跃跃欲试。其中，深桑达A、硕贝德因为涉及到参与“无线充电联盟”分别于9月5日和8月28日收获涨停；而青岛海尔则是缘于海尔品牌下的一款“无尾电视”产品与无线电力传输有关。

个股分析

深桑达 A(000032，收盘价 6.16 元)

深桑达A涉及“无线充电概念”，源于其一家关联企业桑菲消费通信公司。此前有媒体报道，桑菲公司已经加入无线充电联盟，并成为无线充电联盟十常委之一，参与了无线充电标准的制定与推广。

记者查阅资料发现，桑菲公司于1996年由荷兰皇家飞利浦电子公司与深桑达A共同设立，深桑达A持股10%。2001年后，飞利浦将股权转让给了深桑达A控股股东桑达集团。2010年12月，深桑达A发布公告，放弃对桑菲公司新增注册资本优先认缴出资权，由桑达集团向桑菲公司增资2亿元，自此，深桑达A在桑菲公司的持股比例下降到不足1%。

《每日经济新闻》记者通过采访该公司工作人员得知，公司与桑菲公司同属于一个控股股东桑达集团，公司目前是桑菲公司的小股东，持股比例为0.78%，桑达集团持有桑菲公司超过99%的股权。另外，公司与桑菲公司存在关联交易，但主要是采购手机、提供手机维修、提供物业租赁等形式，目前尚未涉及无线充电产品。

硕贝德(300322，收盘价 21.12 元)

硕贝德公司主要经营无线通信终端天线的研发、生产和销售。8月28日，申银万国发布了无线充电主题报告，看好无线充电市场空间，并点名“买入”硕贝德。就在当天，硕贝德迎来放量涨停，自8月28日至本周五收盘，已累计上涨23.51%。

申银万国报告指出，硕贝德将因无线充电在未来2年内面对市场空间提升3倍，预计将全面受益天线设计、天线材料、发射装置等需求，同时硕贝德也是唯一进入WPC(无线充电联盟)的国内天线厂家。该公司工作人员向记者表示，公司目前正在进行无线充电技术的研究，也具备了一定的技术储备，但由于现在行业内并没有统一的标准，现在对这块处于观望状态。

青岛海尔(600690，收盘价 11.17 元)

2010年美国拉斯维加斯CES展会上，作为中国家电龙头的海尔推出全球首台“无尾电视”，在业界掀起震动。据海尔彩电研发工程师介绍，海尔“无尾电视”采用了与麻省理工学院合作的无线电力传输技术，能够在不借助电线的情况下为电视输送电量，这也是无线电力传输技术首次成功应用于电视接收终端。

为此，《每日经济新闻》记者致电青岛海尔公司，询问“无尾电视”产品的情况。公司工作人员表示，无尾电视属于黑色家电，系公司控股股东海尔集团旗下的产品。而作为上市公司的青岛海尔主营白色家电，并不涉及“无尾电视”产品的研发、生产与销售。来源：2012-9-8 每日经济新闻

[返回目录](#)

工信部组织开展 2012 年互联网网络安全应急演练

工信部网站今日发布消息称，工业和信息化部通信保障局组织北京市通信管理局、江苏省通信管理局、新疆自治区通信管理局、中国电信(微博)、中国移动(微博)、中国联通(微博)、国家计算机网络应急技术处理协调中心(CNCERT)及北京分中心等单位，开展了2012年互联网网络安全应急演练。

消息称，演练以近期发生的真实案例为背景，模拟重要通信基础设施和信息系统遭受网络攻击，各参演单位按照《公共互联网网络安全应急预案》和《互联网网络安全信息通报实施办法》，在工业和信息化部演练指挥部的指挥下，迅速对网络安全突发事件进行监测和处置，消除网络安全事件带来的影响，保障通信网络和重要信息系统安全运行。

演练共分三个科目。科目一是基础电信企业递归服务器遭受攻击。科目二是重要信息系统遭受虚假源地址DDoS攻击。科目三是重要政府网站遭受流量转嫁攻击。

另外，演练突出实战，基于现网构建了专门的真实演练系统，采取“背靠背”形式，由基础电信企业充分利用自身技术手段进行应急处置。演练注重行业内部分统筹协调，强化对外安全支持与保障，突出重点区域应急处置。部通信保障局、基础电信企业和 CNCERT 有关负责人和专家在指挥部现场指挥，实时研判相关情况，组织开展应急演练。来源：2012-9-5 中国新闻网微博

[返回目录](#)

【国际行业环境】

美国 FCC 将制定广视频谱拍卖新规

美国联邦通信委员会主席朱利叶斯·格纳考斯基(Julius Genachowski)已经向委员会委员们下发了一项指示，要求制定广视频谱拍卖(联邦通信委员会计划将之用于移动宽带)的相关规定。此类拍卖预计将于 2014 年举行。

联邦通信委员会发言人尼尔·格雷格(Neil Grace)证实了早先的报道——委员会将在 9 月 28 日的会议上考虑规则的制定程序。在国会于 2012 年 2 月份批准这类激励拍卖后，人们期待已久的规则终于有了定论。现在的问题是，如果立刻开始着手拟定综合程序，预计可以在 2013 年完成，而拍卖则有望于 2014 年进行，这是一个符合无线行业要求的时间。

规则的制定将概括广播频谱反向拍卖的计划、征求公众建议，同时制定无线运营商如何竞拍频谱的规则。此外，该程序还将具体说明如何处理其他广播公司手中的频谱，这个过程通常被称为“重新打包”。预计广播公司将对该计划提出重要建议。

根据法律规定，联邦通信委员会将向出让其 6MHz 频谱的广播公司支付费用，而拍卖所得收入将用于补偿运营商。激励拍卖采取广播公司自愿参与的原则，不过广播公司在过去几年中对于拍卖的激烈抵制让人们不禁担心，他们将不会轻易放弃所持有的电波。

格纳考斯基在一份声明中表示：“激励拍卖将部分频谱空出并用于无线宽带，这将有助于提供更快的网络速度、更大的网路容量和更广泛的移动网络覆盖。这些都是由 4G LTE 和 Wi-Fi 网络驱动的智能手机和平板电脑日益普及、移动互联网日益重要的经济体在 21 世纪保持创新和领先地位的基本要素。在过去的几年中，美国已经在移动创新重获全球领先优势，而我们绝不能因此松懈。”来源：2012-9-10 飞象网

[返回目录](#)

欧洲运营商称 11 月开售诺基亚 Lumia 920

来自电信运营商的消息称，诺基亚(微博)本周刚刚发布的 Lumia 920 旗舰智能手机 2012 年 11 月将在欧洲上市。

诺基亚本周三发布了两款基于 Windows Phone(微博) 8 的智能手机，分别为 Lumia 920 和 Lumia 820，但并未公布销售价格和具体的上市日期。

西欧一家移动运营商的高管周五表示，他们将于 11 月下旬开售 Lumia 920。该高管还称，欧洲一些主要国家将在 11 月初发售该款手机。北欧一家运营商表示，他们将于 11 月中旬或下旬开售 Lumia 920。来源：2012-9-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

传欧盟批准英国电子钱包计划 将于本周宣布

据一位知情人士透露，欧盟委员会将于本周批准由英国 3 家移动运营商提出的电子钱包计划。

据悉，英国移动运营商沃达丰、西班牙电信旗下的 O2、法国电信与德国电信合资创建的 Everything Everywhere 提出了一项名为“奥斯卡计划”(Project Oscar)的电子钱包计划，3 家运营商打算组建一家合资公司来运营该服务，让英国消费者能够利用智能手机来进行购物和支付。另外，零售商、银行和广告商们也能使用这项服务。

谷歌(微博)、苹果和 Facebook 等公司已经推出了类似的移动支付服务，沃达丰等运营商打算通过这项新服务与它们展开竞争。

欧盟委员会从 2012 年 3 月开始审核该计划，审核的截止日期为 9 月 19 日。据知情人士预计，欧盟委员会将在本周批准该计划。由于涉及到事情比较敏感，知情人士不愿透露自己的身份。

知情人士称：“欧盟委员会将无条件批准该计划。”欧盟委员会对此未予置评。

英国最小的电信服务供应商、和黄旗下 3 对该计划表示反对，它说这项计划会令沃达丰等运营商在移动推送广告和移动支付等领域获得垄断地位。

在日本、韩国以及手机已经相当普及但多数国民没有银行账户的某些发展中国家，移动支付服务已经相当普及。来源：2012-9-5 赛迪网

[返回目录](#)

美不限流量套餐复出 逆势策略加剧流量经营困境

在全球各运营商迫于网络和盈利的双重压力放弃不限流量套餐业务之时，美国运营商又将其重新启用。据媒体报道，9月5日，美国 T-Mobile 重新推出不限流量的 4G 套餐。T-Mobile、Sprint 等美国运营商的不限量套餐已集体回归。恢复不限流量套餐业务，或许可帮助运营商夺得一定的用户，但要真正拥有用户增强竞争力，建设优质的网络会更重要。

美运营商不限流量套餐“复出”

面对智能终端普及产生的海量流量带来的巨大网络压力，国内外主要电信运营商从 2010 年起纷纷对数据套餐进行了重新设计，废除不限流量套餐模式，转换成按使用量收费。在全球主要运营商已用按流量收费模式取代不限流量套餐之时，美国一些运营商却逆流而上，推出了资费低、覆盖范围广的不限流量套餐。

据国外媒体报道，美国四大移动运营商日前纷纷推出了自己的不限流量数据方案。T-Mobile 宣布，9月5日起公司重新推出不限流量的 4G 套餐。

T-Mobile 美国公司致力于推出不限速、不封顶、真正的不限量套餐。据悉，T-Mobile 用户每月支付 89.99 美元的月租费，就可享受不限数据、短信及通话时长的无限量套餐。

在实施范围上，不同于 Metro PCS 只在 14 个城市推出不限流量套餐，T-Mobile 的套餐覆盖了全美国。在价格上，Sprint 推出的不限流量套餐月租费是 109.99 美元，而 T-Mobile 的套餐足足便宜了 20 美元。由此我们似乎可以看出，T-Mobile 的不限量套餐最实惠。

和 2011 年底印度运营商 Bharti Airtel 推出不限流量的数据套餐 Airtel Super 950 类似，T-Mobile 也是想通过优惠政策来吸引用户。据了解，T-Mobile 是美国规模最小且唯一一家没有 iPhone 销售权的运营商，再加上 LTE 网络迟迟未能商用，公司的客户流失不断加速，T-Mobile 希望借不限流量套餐从强大的竞争对手中争得用户。

对于 T-Mobile、Sprint 等运营商来说，虽然不限流量套餐可以帮助其争得一定数量的用户，但未必能真正增强竞争力。当前，全球运营商正面临着数据暴增带来的巨大网络压力和增量不增收的双重考验，不限流量套餐的“复出”，会加重运营商目前的困境，而劣质的网络更让其谈不上用户的忠诚度。

全球运营商面临流量经营双重考验

全球运营商都深陷巨大网络压力和增量不增收的漩涡。

移动互联网时代，智能手机、平板电脑等各种移动终端的日渐普及，使全球范围的移动互联网流量呈现指数式增长。数据显示，全球 2011 年智能手机的总

流量相比上年增长约两倍。有机构预测认为，2016 年全球移动互联网通讯的数据流量将扩大至目前的 18 倍。全球通用移动通信系统(UMTS)论坛 2011 年也曾预测，移动网络中的语音和数据流量将在今后的十年中增长 30 倍以上。

数据流量激增使移动数据网络的承载能力面临考验。以 AT&T 为例，2007-2010 年，AT&T 的移动数据流增长了 8000%。因难以承受飙升的数据需求，AT&T 在 2009 年年底和 2010 年年初发生几次断网事件，让这个百年品牌背上网络质量差的骂名。

另外，全球电信运营商还普遍面临利润率不断下降的问题。美国《财富》杂志日前公布了 2012 年度全球企业 500 强排行榜。从榜单可以明显发现，电信业整体盈利情况不容乐观。根据榜单所提供的利润率数值，20 家电信运营商中除 Sprint Nextel 连续两年处于亏损状态外，多达 13 家的利润率出现了下滑。增量不增收，成全球运营商普遍面临的问题。

目前，一方面是运营商的传统语音收入占比越来越小，“数据为王”趋势明显，然而流量需求和价值实现之间仍存在落差，出现流量变现难问题。另一方面，互联网公司谷歌、微软、苹果等，它们正试图建立一种绕过电信运营商的人与人之间的沟通方式，以致运营商越来越被边缘化，运营商面临沦为“哑管道”的现实。

运营商探路释放流量价值

如今，如何承载这些爆炸性增长的数据流量和实现流量变现，成为全球运营商的当务之急。

面对网络流量的巨大压力和利润难题，2010 年起，全球电信运营商掀起了取消不限制流量套餐的热潮。2010 年 6 月，AT&T 率先宣布推出新资费政策，转向按流量计费模式。这一模式也被其它移动运营商所采用，2011 年 7 月，Verizon 无线部分取消不限流量套餐，日本、英国、法国等国的运营商也步上美国后尘，纷纷对不限流量套餐进行修正。

但是，要从根本解决问题，还是需要加大网络投入进行宽带扩容，运营商正在积极探路。

运营商纷纷重金投入建设 WiFi 网络。根据美国运营商 AT&T 的经验，在 3G 网络难以满足用户需求的地区，WLAN 将成为数据业务网络的主要部分之一。目前英国很多用户已把 WiFi 作为主要接入方式，3G 网络只作为备份、补充的方式存在。2009 年以来，中国运营商也开始加速 WLAN 热点建设。

如何提高盈利能力，如何避免运营商沦为“哑管道”，目前业界存在几种应对思路。一是流量费涨价；二是降低流量的成本；三是采取精细化的运营方式；四是用流量承载运营商自己的业务。

其中第四种是运营商最希望做的。业内人士表示，“现在之所以增量不增收，是因为流量的增加被用来上 QQ、看视频，这些和运营商关系不大。然而，如果客户用流量是使用我们的业务，那当然是我们希望看到的。”

运营商为争夺用户更改套餐无可厚非，而重新启动不限量流量套餐或加剧运营商的流量经营困难。有良好的网络质量是争得用户的基础，粗放模式并不可取。对运营商而言，目前布局智能管道、精细化管理仍是重点。以智能管道和聚合平台为基础，通过精细化管理丰富流量内涵，释放流量价值，才能最终增强竞争力。来源：2012-9-10 通信信息报

[返回目录](#)

运营竞争篇

【竞合场域】

电信运营商打响 90 后争夺战：赔本也得上

校园迎新永远都是电信运营商们斗智斗勇的第一线。送分钟、叠短信、赠流量、免宽带、亲情号、0 购机、送装备……令人目不暇接，各种令人叹为观止、独辟蹊径的招数在各地纷纷上演。

新招一：办卡才能领校服。河南某高校的新生遇到一个困扰，入学时只有在办理处留下某运营商的手机号并预交 120 元话费，才能领取一套校服。如果不这么做，对不起，校服没地可买。而该校规定，校服也为军训服，学生必须具备，且必须样式统一。该校相关人士称，这件事经过学校领导研究决定，是为学生做好事，不存在强制行为。这招“预存话费送校服”真是独出心裁，可是学生刚买的其他运营商的新手机咋办？

新招二：绑架校园一卡通。开学伊始，湖南某高校近 2 万名师生员工不得不排长队买一部校园“一卡通”专用手机，如果不买，就不能进入教室签到考勤、不能借阅图书、不能就餐。一时间，很多学生不得不“养”起两部手机。这一消息引起了网友的强烈关注，学校推行数字化建设，难道就可以强制消费吗？迫于压力，该校紧急修正暂缓强推手机“一卡通”，改为普通免费 IC 卡。

新招三：冒名顶替。湖南某高校的新生在报到之前收到了当地某运营商邮寄的手机卡，不过报到后才发现，原来是“冒牌货”。该校发出了一份告示，称邮寄手机卡并非学校行为，也未经学校授权，而这类手机卡不能实现与即将实施的学校数字化校园、一卡通及网络数字资源对接，也不能实现手机 WiFi 免费访问

校内资源等功能。言外之意是，另外一家运营商才是“正宫”，成功捆绑了该校的校园卡。

新招四：高速拦截。新生争夺战早已走出校园，延伸到了火车站、汽车站，甚至是高速公路上。8月底有网友爆料称，某地方运营商与当地交警合作，在高速公路入口拦截长途车，强制学生办理入网。在高速公路收费站出口，某运营商营销人员干脆直接安营扎寨，避免与对手面对面抢人。还有的在火车站布置伪装成迎新生的校车，直接将新生拉到临时营业厅办卡，令学生们哭笑不得。

实际上，校园迎新大战出黑招、割光缆、全武行等事件一直不绝于耳。有报道称，在江苏某高校，两运营商促销人员为抢夺一个学生用户发生肢体冲突，双方还在微博上倒苦水，各说各理，令人难辨是非。

另外，为打动新生，运营商的校园广告词也着实费了不少脑细胞。比如某地方移动公司的广告词是“zone 有型”，联通的对策是“沃有派”，而电信的口号则是“关键是天翼活出样！”

这些挖空心思的招数，折射的是通信行业的残酷竞争。其实，学生的消费能力很低，对运营商而言，投入大把的银子是绝对的赔本赚吆喝。但在业绩考核的重压下，这是一场90后的争夺战，欲罢不能。来源：2012-9-10 北京晨报

[返回目录](#)

运营商发力千元手机 渠道变阵迎 3G 普及潮

受益于成本的降低和运营商大力拓展低端千元手机的举措，中国智能手机市场将继续增长，发展势头超过美国，或在2012年成为全球最大的智能手机市场。在此背景下，运营商开始变革终端政策，应对3G智能手机普及潮的来临。据报道，中国移动下半年将大力推动公开渠道的发展，通过加大与国代商的合作力度，推动TD终端销售代理，这是中国移动现阶段在终端渠道调整的重要变化之一。同时，运营商开始对不堪重负的终端补贴做出调整。

2G/3G 转换加快，千元智能机成动力

工信部数据显示，截至7月底，我国3G用户累计达到1.84亿户，3G渗透率超过17%。移动互联网产业已拥有爆发增长的用户基础。同时，手机成为第一大上网方式，表明消费者通过移动智能终端上网的消费习惯逐渐形成，这进一步带动智能手机加速普及。

IDC日前发布报告称，2012年中国智能手机出货量(26.5%)将超过美国(17.8%)，成为全球智能手机出货量第一的国家级市场。由于对低价和高端机型的需求十分强劲，使得中国三级以下城市市场的智能手机增长速度将有所加快。

中国智能手机市场的快速发展与产业链各方力推千元智能手机密不可分。艾媒咨询报告显示，2012年二季度，中国智能手机市场上1001—2000元间的手机销售占比45.8%，1000元以下的手机占比23.3%，智能手机的主力消费群体正快速从高端人群向中低端人群转移。中兴通讯(微博)执行副总裁何士友认为，在2G时代，使用千元终端的用户比例占到近70%，显然，在3G时代也需要大量这样价位的智能终端来满足用户需求。

由此，千元智能机作为推动2G用户向3G迁移的推手，成为运营商和手机厂商布局重点，千元以内的智能手机尤被运营商重视。中联通和中电信均将600元以下的3G智能手机作为终端发展的重中之重，中移动也加入战局。目前，国内外主流手机厂商都将千元智能机作为主阵地。在激烈的价格战和多核“军备竞赛”下，双核手机也即将步入千元机行列。此外，智能手机价格不断下行与上游芯片商的参与密不可分。除联发科(微博)和展讯外，芯片巨头高通也看好千元智能机及800元以下智能手机市场，于2011年推出QRD平台。

运营商终端政策渠道变阵

智能手机平价化和加速普及的大趋势，对运营商终端渠道提出新要求。集采+终端补贴模式在智能手机推广阶段立下汗马功劳，不仅成为中电信和中联通在3G时代翻身的不二法门，也成为手机厂商迅速打开市场的利器。不过，随着智能手机销量的增长，一方面，庞大的终端补贴让运营商不堪重负。上半年财报显示，中移动、中电信和中联通的终端补贴分别达到120亿元、115亿元、35.2亿元。另一方面，由于终端集采价格持续走低，终端厂商利润不断被压缩，集采政策或伤及产业链的积极性。

面对国内3G新形势，运营商相继对终端政策进行调整：由运营商集采、终端补贴的方式向开放渠道转移，并加快自身渠道社会化进程，终端补贴也出现分化。

渠道方面，运营商突破过于倚重定制化的模式，努力发展社会渠道和电子渠道。例如，中移动在TD终端方面将开展全渠道建设，积极推进自有渠道和社会渠道并举、实体渠道和互联网渠道并重的“双渠道”发展策略，建立低成本高效、扁平化的渠道体系。据悉，中移动将在下半年启动2012年的第二轮TD终端招标，其集采规模有望超过上半年。同时，也将加大与国代商的合作力度。中国电信和中国联通则大力拓展电子渠道。中电信进军电商两年，在最近的一个“全国电商百强”榜单中显示，其旗下的天翼手机网成最大手机网店。此外，中国电信推动终端运营的社会化，形成多元渠道格局，产品进驻国美、苏宁、迪信通(微博)、乐语、中邮时代等大连锁卖场。

补贴方面，处于不同发展形势下的运营商则做出了不同选择：初步步入良性发展轨道的联通积极缩减补贴，2012年下半年，联通对千元3G智能手机的补贴力度，将从此前最高的50%下调至20%-30%；规模化发展为先的中电信则是有选择性的补贴，中电信董事长王晓初称，手机补贴策略将逐渐向千元智能机倾斜；而在3G竞争中处于劣势的中移动则反其道而行，中移动总裁李跃表示，千元智能手机是支撑中移动未来发展的新动力，中移动计划从2011年的172亿元提高至2012年的200亿元，其中大部分是千元3G智能手机。

移动互联网时代终端即入口，得渠道者得天下

易观国际报告显示，二季度我国智能手机销量为3819万台，渗透率持续由2012年Q1的46.4%升至2012年Q2的57.5%。分析师阎小佳认为，智能手机领域以“互联网手机”、“千元智能机”为代表的新锐力量正加速占有手机终端市场，“功能机时代”逐渐远去。国内2G用户向3G迁移时，对手机制式的选择意味着对运营商的选择，因此手机终端的销售渠道成为运营商拓展3G用户的战略要地。

除了推动自身渠道社会化，加快电子渠道建设外，与手机卖场、家电卖场、大型综合卖场等社会渠道的合作成为运营商的共同选择。

分析认为，手机终端销售渠道与运营商传统卡号销售社会渠道不同，自身经营体系完善和独立，追逐但并不完全依附于运营商的佣金利益。运营商要增进与手机终端社会零售渠道的合作，需要从两个方面入手：一是积极开拓合作关系，扩展合作的深度和广度；二是利用合作提升业务销售，提高合作效能，以终端销售的发展带动业务的发展。专家建议，依据渠道商基本情况、营销能力、资源稀缺程度等，对手机终端零售商进行分层评估和合作，在总体资源约束的前提下，优先保障战略性合作。来源：2012-9-10 通信信息报

[返回目录](#)

传统语音量下降迫使运营商转向LTE语音服务

移动运营商目前承受的压力越来越大，包括提高移动通信服务利润空间并带来新的服务，以对抗来自OTT服务(如Skype、Viber、Whatsapp和FaceTime等)的激烈竞争。

移动运营商在3G上的选择有限，但4GLTE应当能够提供一些新的手段。

与2011年第二季度相比，全球大部分地区的传统通话时间在2012年第二季度大幅下降，其中亚太地区下降-7.36%、非洲地区降幅为-6.3%、西欧-2.32%、北美-2.12%。市场研究机构ABI Research副研究员玛丽娜·陆(Marina Lu)指出：

“唯一出现明显正增长的地区是中东和拉丁美洲地区，涨幅分别为 8.5% 和 5.87%。”

LTE 技术不仅改变了宽带数据的传送方式，同时还可以增强语音服务。韩国最大的电信运营商 SK 电信于 2012 年 8 月 8 日推出了世界上第一个 LTE 语音服务。最近，韩国的 LGU+ 和美国的 Metro PCS 通信也宣布推出 LTE 语音服务。

与上一季度相比，2012 年第二季度的“信息发送量”保持稳定，其中亚太地区的环比增幅为 0.16%、北美为 0.14%、西欧 0.18%。与此同时，移动数据流量则保持快速增长势头，预计 2012 年全年的使用量将高达 13.4 艾字节；且在 2012-2017 年的预测期内，移动数据流量可能暴增至 110 艾字节(2017 年)，复合年增长率达 53.4%。全球 4G 流量的年复合增长率为 147.5%，而同时 3G 流量的复合年增长率只有 69.6%。

ABI Research 预测部门副总裁杰克·桑德斯(Jake Saunders)认为：“说到语音通信，LTE 语音服务能够通过语音提供丰富的媒体内容，同时分包化的语音数据传输可以节省更多的成本。”LTE 语音服务可以帮助运营商在移动语言 IP 市场中保持一定的竞争性。来源：2012-9-10 飞象网

[返回目录](#)

【中国移动】

中移动出 TD 终端检验新规：芯片均需要测试认证

知情人士透露，中国移动(微博)已制订新的 TD 终端测试新规定，TD 终端上使用的芯片也需要通过其测试认证标准，而之前只是 TD 终端本身需要通过测试认证。

TD 终端一直要经过两道检测，即国家入网检测和中国移动的产品认证检测，所有由中国移动采购的 TD 手机和 TD 无线固话都需要通过此类检测，而目前扩大到 TD 终端芯片。

据悉，此次中国移动终端通信类芯片的认证测试以及芯片质量管理工作是由中国移动终端公司组织并开展，其对 TD 芯片认证测试的要求与 TD 终端产品一致，包括无线通信测试、业务应用测试、软件可靠性测试及外场测试等多项。其目的主要是为了加快产品上市进度，从源头上提高 TD 芯片和终端产品质量。

目前，在中移动组织的终端通信类芯片认证测试中，联芯科技的一款双核 1.2GHz 智能终端芯片 LC1810 从 8 月 20 日开始入测，仅用了两周一轮的测试周期，即通过了中国移动新制订的芯片测试认证标准，这直接标志着 LC1810 芯

片已达到商用水平。这是通过测试的首款 TD 终端芯片。目前还有数款其它厂商的 TD 终端芯片在检测。

知情人士透露，经过 8、9、10 月份的试运行阶段后，11 月起，所有中国移动终端芯片都将进行认证测试。来源：2012-9-6 新浪科技微博

[返回目录](#)

【中国电信】

中国电信 iPhone 4S 销量增长迅速

根据市场数据显示，在北京地区，中国电信(微博)iPhone 4S 销量增长迅速，已经达到联通的 57%。

业内人士指出，中国电信不断实施的、多样化的 iPhone 4S 销售措施是其销量大增的主要原因。以北京电信为例，早在 2012 年 5 月，北京电信即出台了一项政策：通过单位用户购买入网的，每办理 5 个 iPhone 合约计划，可获赠 1 台 iPhone 4S(16GB)。6 月底，北京电信宣布，高考考生选择电信版 iPhone 4S 的三档合约购机计划，均直降 750 元，由 5780 元降至 5030 元；在校学生选择电信版 iPhone 4S 的三档合约购机计划，均直降 300 元，由 5780 元降至 5480 元。

此外，北京电信表示，只要用户办理 129 元以上的 iPhone 4S 存费赠机的合约计划，且为两年及以上合约计划，即可获得 200-800 元的华联购物卡，实际上，这就相当于对 iPhone 4S 变相降价。近日，北京电信针对 iPhone 4S 推出迄今为止最大让利举措，16GB、24 个月指定档位合约全渠道直降 1200 元，仅售 4580 元，所含话费不变。来源：2012-9-5 北京商报微博

[返回目录](#)

中国电信游戏基地改制 按互联网模式运营

中国电信(微博)今日举行了游戏基地公司化运作的仪式，宣布将游戏基地改造成炫彩互动网络科技有限公司，自负盈亏，并将引入外来资本，适当时候力争上市。

游戏基地改造成公司

这是中国电信旗下产品基地又一次资本运作，2009 年，中国电信陆续在全国各地成立了八大产品基地，以打造自主经营的移动互联网核心产品。这八大基地包括天翼阅读基地(浙江)、协同通信基地(浙江)、物联网基地(江苏)、爱游戏基

地(江苏)、爱音乐基地(广东)、视讯基地(上海)、天翼空间基地(成都)和动漫基地(福建)。

此次宣布挂牌改制的“爱游戏”基地设在江苏南京，原由江苏电信代管，该基地公司化运作后，设立炫彩互动网络科技有限公司，自负盈亏地进行游戏业务的投资、收购、产品研发和市场营销。

据悉，炫彩互动网络科技有限公司的公司名称没有特意署上“电信”的痕迹，主要目的是希望通过按照互联网行业的发展规律，对游戏基地相关业务进行投资、收购、产品研发和市场营销，未来则以 IPO 上市为目标。

目前，该公司已于 8 月 6 日取得营业执照，注册资本金为 2 亿元，

按互联网行业模式运营

中国电信游戏运营基地是于 2010 年 8 月 28 日成立的，爱游戏产品同时上线。截至 2012 年 7 月，爱游戏注册用户数突破 6000 万，累计游戏下载次数突破 2 亿次；截至 8 月，爱游戏平台纯用户自主登录 UV 突破 100 万。

改制后，炫彩互动网络科技有限公司主要基于手机、平板电脑、TV、PC、专用游戏机等多种终端，以互联网、移动互联网为载体，提供融合游戏服务及与游戏相关的信息资讯服务。

管理机制上，之前包括游戏基地在内的八个基地都向中国电信集团创新部汇报工作，而创新部每年会对八个基地进行不同数额的运营经费拨款，并要求每个基地不定期汇报费用申请和用途，这不仅加大了中国电信的成本支出，同时层层审批的企业机制，也在很大程度上耽误了产品推进和营销的最佳时机。

而此次游戏基地的分批独立化运作，也意味着中国电信希望通过引入外部资本，以市场化方式顺应移动互联网的发展模式，同时结合自身网络资源、用户资源的优势，以更加开放的方式，更加符合行业的模式来哺育培养新业务。

更早期的 2011 年 3 月，中国电信位于上海的天翼视讯基地已由上海电信托管，变成吸收了外来资本的天翼视讯传媒有限公司。来源：2012-9-6 新浪科技微博

[返回目录](#)

中国电信天翼手机网销量环比增长 200%以上

据透露，截止到二季度，中国电信(微博)旗下天翼手机网已实现比上季度日均销量增长 200%以上，实现了快速增长，同时，天翼手机网也已成为购买 CDMA 终端和配件的重要渠道。

一年多的华丽转身

此前的第三届中国网络商品交易会上，中国电信天翼手机网当选“年度最受欢迎消费电子类商城”，同时也是运营商电商网站唯一入围全国电商百强者，据艾瑞咨询日前发布的《2011年中国 B2C 在线零售商 TOP50 榜单》显示，按交易额来比较，中国电信的天翼手机网在全国所有 B2C 在线零售商中列第 21 名，在三大运营商电商网站中排名第一，同时也是国有企业经营的最大电子商务网站。这无疑表明天翼手机网已初步获得成功，受到消费者欢迎。

中国电信天翼手机网早年为中国电信天翼手机商城，是中国电信旗下全资子公司天翼电信终端有限公司对外的官方手机销售网，主营中国电信天翼 CDMA 各种终端及相关配件，包括 3G 手机、3G 上网卡、3G 上网本、配件配饰等。

2011 年 2 月 25 日，中国电信宣布，新版中国电信天翼手机网正式上线，将打造成齐聚品类最多、型号最全、机型最新的天翼终端的网上超市。此次改版是中国电信为拓展新兴销售模式而进行的，中国电信天翼手机商城将转变成一个专业电子商务网站，帮助中国电信打造终端销售方面的旗舰型网店。

此时，中国电信已有数百家 CDMA 终端合作伙伴，天翼手机网抓住了中国电信 CDMA 手机大发展的历史机遇，其在网上销售的终端品牌既有诺基亚、三星、摩托罗拉、中兴、华为(微博)、酷派、天语、LG、海信(微博)、夏普、飞利浦等各大知名手机厂商，同时也涵盖了银星、科盛、侨兴、广度等中小手机品牌。丰富的终端、优惠的价格和送货上门的服务，使得天翼手机网在诸多网店中异军突起。

另外，中国电信强化网上营业厅等电子渠道，很多线下服务转为线上，这些都培养了用户在天翼手机网购买 C 网终端的习惯。

增加二次消费几率

2012 年上半年，我国 CDMA 1X 手机出货量为 607.6 万部，CDMA 2000 手机出货量为 2819.7 万部，平均每月出货量为 470 万部，7 月份 CDMA 2000 手机出货量为 534.8 万部，显然，中国电信的 3G 手机销量逐月增加，而天翼手机网的销量增长更快，2012 年第二季度较 2012 年一季度日均销量增长 200% 以上。

在所销售的产品方面，天翼手机网除了成功打造了丰富的手机网上超市外，还在配件方面积极引入高性价比、高通用性品牌手机配件，如天翼工坊、抗菌保护壳、数据线、车载充电器套装、蓝牙耳机等，与手机产品搭配进行组合营销销售，丰富了消费者产品选择空间，增加消费者二次消费几率。

例如，天翼工坊是天翼手机网为用户提供的手机彩壳定制业务，可为用户提供独一无二的个性化手机彩壳，深受用户欢迎；而适配苹果手机的抗菌手机保护壳应用了世界顶级的瑞士山宁泰复合抗菌专利技术，能有效地清除手机彩壳上经常附着的金黄色葡萄球菌及大肠杆菌，同时这种手机彩壳采用市场主流 PC+ABS

材质，具有高分辨率鲜艳色彩，也是用户喜爱的产品。来源：2012-9-6 新浪科技微博

[返回目录](#)

中电信智慧城市回报：上半年宽带收入 333 亿元

在第二届中国智慧城市建设博览会(以下简称智博会)期间，中国电信(微博)透露，建设智慧城市已取得巨大收益，上半年固网增值和综合信息服务实现收入 163.43 亿元，同比增长 7.4%。这意味着中国电信的二次转型初步成功。

上半年有线宽带业务同比增长 12.1%

第二届智博会于 9 月 7 日至 9 日在宁波市举办，中国电信展示了智能交通、智能物流、智能金融、智能医疗、智能校园、智能监控等各种业务。

此次会上，中国电信透露，在宽带方面，上半年中国电信有线宽带业务实现收入 333.69 亿元，同比增长 12.1%，宽带用户数净增 689 万户，用户总量达到 8370 万户。“宽带中国·光网城市”计划取得突出进展，FTTH 覆盖家庭用户约 4000 万户，4M 及以上宽带用户占比超过 60%。

另外，根据中国电信上半年财报，中国电信移动服务收入为 425.56 亿元，同比增长了 36.7%，势头强劲，行业领先。移动用户净增 1771 万户，总量达到 1.44 亿户，移动用户市场份额提升至 13.8%；其中 3G 用户净增 1467 万户，用户总量达到 5096 万户。手机 3G 流量迅速提升，户均流量达到 111M。

中国电信浙江公司副总经理张涛介绍，这其中，推进“智慧城市”建设起了重大作用，目前中国电信“智慧城市”主要布局智慧政府、智慧民生、智慧产业等三大领域，重点关注翼机通、电子政务、交通物流、数字校园、旺铺助手等行业信息化应用产品，同时将移动、宽带等基础业务有机融入行业应用中，带动基础业务的规模化发展。例如在浙江，智慧交通、智慧医疗、健康管理，食品安全，智慧教育、智慧银行、智慧购物、智慧社区等已全面建设。

增长型业务收入占比已达到 83.9%

这意味着中国电信转型已初步获得成功。几年前，移动互联时代已经到来的情况下，数据业务激增的同时，电信运营商沦为纯粹数据管道的可能性在不断增大。面对这种局面，中国电信提出了成为“智能管道的主导者、综合平台的提供者、内容和应用的参与者”的二次转型目标。

据透露，上半年中国丹心固网增值和综合信息服务实现收入 163.43 亿元，同比增长 7.4%。

另外，曾经占中国电信业务收入主体的固网语音业务占比目前只有 16.1%，增长型业务收入占比已达到 83.9%，这也显示中国电信转型的成效。来源：
2012-9-10 新浪科技微博

[返回目录](#)

中电信千元机增长迅猛：单款最高售 600 多万部

最新的消息显示，中国电信(微博)天翼 3G 手机单款机型最高销量已超过 600 万部，依靠千元大屏智能机的屡创新高，中国电信用户增长已实现奇迹。

中国电信率先推出三代千元智能机

中国电信将于本周发布财报，而之前公布的用户数据显示，中国电信 6 月份新增 3G 用户 280 万户，累计 3G 用户数 5096 万户，突破 5000 万大关；而中国电信 CDMA 用户总数也已累计达到 1.4418 亿户。

天翼 3G 用户飞速发展的同时，令人不得不起天翼互联网手机。中国电信天翼 3G 用户增长最重要的助推器也正是千元大屏智能机。

2010 年 10 月，随着中国 3G 市场的发展，移动互联网进入快速增长阶段，消费者对 3G 智能手机产生了强烈需求，但在价格上，市场受众对智能手机价格接受程度是在千元左右，尤其二三线城市，对低价智能机的需求更为迫切。

因此，中国电信于 2010 年 6 月时率先推出了首批天翼千元 3G 智能手机，这是国内市场第一次真正把 3G 智能手机的零售价格降到了千元以下，大大降低了消费门槛，促成了 3G 大屏智能机开始普及。

2011 年 5 月，中国电信又创新地推出了第二代千元 3G 智能机暨“大屏”千元 3G 智能手机的概念，作为这个新概念落地举措，中国电信集中上市以华为(微博)C8650、中兴 N760、联想 A68、酷派 5820 等为代表的多款“大屏”千元 3G 智能手机。

当时的标准为：搭载 Android2.3 操作系统，CPU 达 600MHz 以上，拥有 3.5 英寸以上的多点触控屏。这主要是因为当时的 3G 智能手机比较贵，但受 iPhone 使用 3.5 寸屏影响，用户对 3.2 英寸以上大屏手机非常关注，同时消费者又希望这样档次的手机价格在 1000-2000 元之间，而中国电信将第二代千元智能手机价格仍然定位在千元左右。

2012 年 5 月，中国电信又开始推出第三代千元智能机，在硬件上再次大幅提升，首先是在屏幕上，以 4 寸及以上大屏为主；其次，在处理速度上，普遍配置 1G 的 CPU；第三，价格均在 1000 元以内。这其实也就反映了千元智能手机的发展方向就是大屏、智能、实惠。

单款机型最高销量达 600 多万部

2011 年，天翼终端市场规模总量达到创纪录的 6000 万部，更可喜的是天翼 3G 手机全年销量达 3400 万部，比 2010 年增长 3 倍以上，天翼智能手机超过 1660 万部，比 2010 年增长 10 倍以上。

而 2012 年前 7 个月，天翼手机的销量就超过 4000 万部，这不得不让人佩服中国电信在千元智能机上的布局和眼光。

正是中国电信坚持“融合、创新、差异化”战略，聚集产业链合作伙伴，共同打造了移动互联网应用，让天翼手机与互联网深度融合，使广大用户体验了移动互联网时代的先发优势和实用价值。

而中兴通讯、酷派、联想、天语等国产手机也均依靠中国电信定制的千元大屏智能机取得了骄人的市场战绩。根据工信部电信研究院统计数字显示，我国 2012 年 7 月份国产手机表现抢眼，占据了八成市场份额。

当中国电信提出“千元机”的概念时，华为俨然成了最积极的支持者，通过中国电信的定制，华为依靠 C8650 等一系列明星产品迅速抢占了千元智能机的市场份额，也同时占领了中国 3G 智能手机大量市场份额。从 2010 年首款百万级千元智能机 C8500，到 2011 年“60 天破百万”、累计销量超过 600 万部的 C8650，以及今天再度打破记录的第三代大屏千元智能机 C8812，华为与中国电信一起创造了一个又一个千元智能机的奇迹。

就连 HTC 也受不了诱惑，为中国电信定制推出千元智能机 HTC 328D。HTC 中国区总裁任伟光表示，时下中国市场上最为火爆的莫过于千元智能机，在消费者对性价比较高的千元智能机的需求不断增加以及运营商大幅度终端补贴等因素的推动下，千元智能手机的销量屡创新高，HTC 不可能错过这个市场。

“好马配好鞍”的千元智能机

中国电信的 3G 网络网络领先程度毋庸置疑，天翼 3G 网络率先覆盖全国所有县级以上城市及 90% 的乡镇。在极限环境(高铁)及城市密集区信号依旧稳定。而如今的天翼大屏智能机同样使中国电信在终端上领先。

拥有一部天翼大屏智能机，就可以尽享天翼视讯、在线读书、谷歌地图、大众点评网、三国杀、手机 QQ、开心网(微博)、天涯社区、豆瓣电台等精彩应用，还可以在手机上读书、查资料、玩游戏、听音乐，超快的上网速度让天翼大屏智能机就像一部掌上电脑，使用起来顺畅过瘾。

实际上，天翼 3G 大屏智能机，营造了一个“无所不在的网络、无所不在的应用”的移动互联网环境。除了打电话和发短信，影音视听、即时通信、在线游戏、邮件收发、写微博、移动支付等功能和服务，都能完美地集成在天翼 3G 手机上，放入用户的口袋。来源：2012-9-5 新浪科技微博

【中国联通】

联通电信校园促销加码

京城高校纷纷进入开学季，三大电信运营商均瞄准这一潜力巨大的市场。记者近日走访了几所京城高校发现，与往年不同的是，2012年联通电信在校园营销力度大为增强，移动昔日垄断地位被动摇。

联通电信强力逆袭

“2012年移动的优惠活动真少，不知道办点什么业务好。”一名传媒大学的大四学生小李说。

记者也发现，在联通和电信的摊位前围满了前来咨询3G业务的新生。一名研一新生表示，自己是移动老用户，不想换号，但决定再办理一张联通3G卡，上网方便。

在送礼品方面，移动、联通和电信三家运营商都使出了办卡充值换取自行车、移动硬盘、公交卡、背包、雨伞等赠品的招数。但移动失去往年的大气，“2011年充话费就送礼品，2012年我想充话费换个自行车，但他们告诉我，必须加办一个不得低于50元的数据业务包。”一名大三老生说。联通的现场促销人员则表示，他们充400元就可送一辆自行车，如果是老用户，还可搭送暖水壶、洗脸盆等用品。

中国联通(微博)的一名现场工作人员说：“2012年联通活动做得不错，传媒大学现场一天就办了800多个号，一些以前是移动独占的校园市场，2012年我们也做到了平分秋色！”

北京邮电大学信息经济与竞争力研究中心主任曾剑秋教授表示，2012年的校园促销还是比较激烈的，各大运营商会利用各种方法做营销，这也是拓展市场的重头戏。

营销策略更为隐蔽

为规避“不能在录取通知书中夹寄手机卡”的规定，2012年运营商采用了一些较为隐蔽的营销策略。

一名传媒大学的女生对记者说，她在收到录取通知书几天后，又收到一封来自北京的快递，其中夹有一张联通手机卡，还有关于开学新生注意事项等说明。后来她发现其他来北京上学的同学都收到类似快递。

电信则把营销策略主要放在手机方面，记者在北京师范大学开学现场发现，每一名免费师范生均可在电信营业摊点前免费领取一部3G手机。师范新生潘同

学说，她的录取通知书里夹着一张单子，填写个人信息后就可以免费领到一部 3G 手机。

针对有运营商营销中打规定擦边球的现象，著名电信分析师付亮认为，运营商运用各种办法有针对性营销可以理解，但是学生的个人信息来源是个问题。来源：2012-9-7 京华时报

[返回目录](#)

中国联通首发智慧城市战略

4 日，中国联通在京召开智慧城市战略发布会，发布以“共建、汇聚、开放”为发展模式的智慧城市战略。这也是国内首家发布智慧城市战略的电信运营商。

会上，中国联通总经理陆益民在讲述具体战略时表示，以城市光网络、WCDMA 无线网络、WLAN 三大网络为基础，以九大数据基地为依托，以基于云计算的全国统一的智慧城市平台为载体，构建“共建、汇聚、开放”的发展模式，推进智慧城市发展。

与此同时，中国通信学会智慧城市专家委员会正式成立，该专家委员会定位为引导国内智慧城市建设与发展的学术咨询组织。

四年来，中国联通建设了 98 万皮长公里城市光缆，打造了覆盖全国乡镇及以上城市、主要交通干线、旅游景区的 WCDMA 无线网络，部署并开工建设了九大云计算、数据中心基地。截至 2012 年 8 月，中国联通共与 118 个城市签约了智慧城市类项目。来源：2012-9-5 北京商报微博

[返回目录](#)

联通高层结束赴美与苹果谈判 将引入 iPhone 5

知情人士透露，中国联通(微博)副总经理李刚等相关高层已于日前赴美国，与苹果公司洽谈引入 iPhone 5，目前联通该谈判小组已经结束行程回国，联通肯定将引入 iPhone 5，但上市时间不明晰。

据悉，联通谈判小组由负责市场营销的副总经理李刚带队，联通市场营销部总经理周友盟和联通华盛总经理季巍及其它相关人员一同前往。

多个迹象显示，苹果公司将于美国时间 9 月 21 日在全球部分国家和地区正式发售 iPhone 4。根据国外媒体报道，AT&T 内部员工已经证实，他们接到苹果的通知，新一代 iPhone 的上市时间定在了 9 月 21 日。与此同时，Verizon 无线的员工也爆料称，他们也开始了新 iPhone 的培训工作。距离 9 月 21 日。

中国联通是苹果公司多年的合作伙伴，引进 iPhone 已 3 年，且其 3G 制式 WCDMA 与 iPhone 吻合，此次引入 iPhone 没有任何悬念。业内预计，中国电信(微博)引入 iPhone 5 也没有问题，但是，尚不知道联通和电信是否同时上市 iPhone 5。来源：2012-9-5 新浪科技微博

[返回目录](#)

联通优待 VIP 顾客应适度：需兼顾商业性和公共性

在中国联通北京东单营业厅，普通顾客与贵宾顾客待遇差别之争(相关报道见 9 月 7 日光明日报《如此优待 VIP 顾客犯众怒》)由来已久，体现的是市场经济体制下商业性与公共性的冲突。许多基础设施企业都面临这种冲突。能否减小或化解这种冲突，能体现企业科学发展的素质，彰显企业创造和谐的能量。

实事求是地说，不管是联通这样的电信企业，还是商业银行之类的金融机构，只要是实行商业化经营，他们对每月消费额较高的贵宾客户给予相对优越的服务待遇是正常的。这不仅仅是因为单个贵宾客户能够给企业带来较高的营业收入流量，而且因为实现同样多的营业收入，为普通客户付出的服务成本肯定高于为贵宾客户付出的服务成本，还因为电信业务中的贵宾客户品牌忠诚度通常会高于普通客户。为什么？一是因为给一位月消费 500 元的贵宾客户提供的人工服务，所耗时间不会多达一个月消费 100 元的普通客户的 5 倍；二是因为电信业务贵宾客户联系人通常比普通客户多，转换电信运营商需要付出的通知联系人等代价要高得多，因此不会轻易转换电信运营商，而是更在意自己得到的服务质量。从这个角度说，面临较大经营压力的联通通过优待贵宾客户而争取更大市场效益完全可以理解。

然而，即使从商业角度看，给予贵宾客户以高出普通客户太多的待遇也是不妥的。因为这样可能使得给予贵宾客户的服务成本过高而降低其对利润的贡献，而且，在我国这样一个阶层流动性较高的社会，上层向下流动、下层向上流动都十分正常，今天的普通顾客可能成为未来的贵宾顾客，追求建设百年老店的企业需要考虑不断培养新的顾客，因此，要慎防让普通顾客产生很强的不平感受，慎防与可持续地培养顾客群体背道而驰。既然如此，面对存在一定冲突的商业性与公共性目标，联通何以兼顾？增加服务柜台是一种选择，但在北京东单这种寸土寸金的地段，大幅扩容可能性不大；调整服务两种客户的柜台数量也是一种选择，但只能部分解决问题；还可以为贵宾客户设立单独的营业室，以免滋生矛盾，这也要看具体条件。

联通解决商业性与公共性目标冲突的治本之道在于推动管理进步和技术进步，也就是转变发展方式。只要让更多的顾客能够便利地通过网上交易、手机支付、自助机具等方式办理业务，谁还愿意拥堵于营业厅？如果联通改进面向企业、机构的集团业务服务，让许多贵宾客户在集团业务中集体办理，到营业厅排队的贵宾客户不就大大减少了吗？总之，只要愿意解决问题，只要尊重经济规律，只要坚持转变方式，办法总比困难多。来源：2012-9-11 光明日报

[返回目录](#)

制造跟踪篇

【中兴】

中兴通讯否认通过进军房地产“虚增利润”

一篇题为《中兴通讯(微博)玩转地产会计魔方 涉嫌虚增利润和净资产》的报道，3日发表后引起市场热议。昨日中兴通讯相关部门负责人接受本报采访时对此回应称实属不专业的误读。公司利润低谷是新生“阵痛”，公司争取主业在三年内或更早的时间进入全球前三。

房产估值变动引起媒体怀疑

这篇报道说，中兴通讯“账面价值6.6亿元的自有房地产，一经评估变身为投资性房地产增值9.32亿元，中兴通讯此举及后续账面价值14.29亿元自有房地产的转型，是制造业上市公司中少见的手法，有虚增利润和净资产的嫌疑。”

本报记者昨日就此采访了中兴通讯相关部门负责人，该负责人告诉记者，这实属不专业的误读。由于公司原有自用物业对外出租，根据企业会计准则，公司房产相应由自用物业变为投资性房地产，此举仅为物业性质变更，跟投资房地产是风马牛不相及的事，并且刚好相反，公司此次物业性质变更，如旗下酒店管理权出售，主要是为了更加专注通信主业的发展，公司目前是发展的关键时期，需要排除不相关产业，以争取主业在三年内，或更早的时间进入全球前三。

此外，该负责人还表示部分媒体对物业变更会暗增企业利润的提法也是不专业的猜测。根据企业会计准则，在计量方法上，自用物业以历史成本法计量，而投资性房地产以公允价值计量。物业性质变更仅涉及相应财务计量方法改变，会计政策不存在变更，对当期利润表不产生影响。

同时，企业会计准则对以公允价值计量规定了两个苛刻的条件，其中包括只能用同一种计量模式对所有投资性物业进行后续计量，且不允许采取激进的估值

技术，因此不存在媒体所认为的人为操纵估值结果的情况，在计量方面具备极强的客观公正性。

实际上，按照企业会计准则，采用公允价值计量不仅不会虚增企业利润，反而会缩小企业以后利润操作空间，对于有些拥有大量投资性房地产的企业，还可能造成业绩大幅波动。这也是那些拥有大量投资性房地产企业仍采用成本法计量的主要原因。

全球通讯业皆面临巨大困难

这位负责人表示，在此轮全球性经济危机中，作为受经济形势影响较大的通讯行业，目前从设备商到运营商都面临比较艰难的转型时期。

行业统计显示，在 2012 年公布的世界 500 强排名中，全球各大运营商均出现不同程度的下滑。在仅存的 5 家全球电信设备供应商中，仅爱立信(微博)、华为(微博)、中兴通讯 3 家实现稳定赢利，诺西与阿朗两家亏损，但即便赢利的 3 家企业中，也均是利润大幅下滑。从收入的增长角度来说，诺西与阿朗两家为负增长，而中兴通讯则是唯一实现两位数增长的厂商，同比增 15%。而爱立信仅增 1%，华为也仅增 5%。

分析人士表示，设备商集体进入寒冬，在某种程度上未必是坏事，在未来整个设备商竞争中，中兴和华为在产品 and 成本方面的优势将更加彰显，中兴和华为反而可能借这次机会获取更好的行业地位的机会。

据外媒近期报道，在德国总理默克尔访华期间，中兴通讯和德国 IET Holding GmbH 签署了价值 13 亿美元的光纤通讯项目协议。

行业利润下滑终结价格战

海通证券分析师陈其风在研究报告中认为，通讯行业整体利润下滑是行业价格战终结的拐点，在没有形成新的利润点情势下，网络设备作为几大设备商的现金“奶牛”将导致各大设备商寻求合理定价，并相互间达成一定程度上的价格同盟。这在近期国内几大运营商的招标中已见端倪，部分设备的价格较往年甚至出现上涨。

中兴通讯副总裁刘鹏表示设备价格已经降无可降，“从国际来看，我们在欧洲做的重要的事情是通过技术革新、运维管理等方面的努力来帮助运营商降低成本，而不是一味去降低设备成本。”刘鹏表示公司 2012 年对签单的考核导向已由 2011 年的营收转向 2012 年的现金流、应收款等为主的考核，并放弃了一些低毛利的订单。

对此，中信建投分析师表示，中兴在上半年国内运营商几次集采中表现良好，在规模增大、设备商价格战趋缓的情况下，公司在各自集采中基本实现份额提高，并保持了较高的毛利率。但运营商开验收单较晚，导致公司上半年在电信 PON、

移动 TD-SCDMA 五期以及联通 WCDMA 三次集采中约有 30 亿元收入未得到确认，导致净利润低于预期。

在谨慎签单的情况下，中兴通讯在亚洲和欧美大洋洲仍实现了 17%和 13% 的双位数增长。中信建投预计，上半年中兴通讯仍然在消化 2011 年欧洲市场的低毛利订单，而从 2011 年第四季度起不再接低毛利订单，6 月后海外系统设备毛利率将有显著提高。来源：2012-9-5 深圳商报

[返回目录](#)

中兴通讯股价蹊跷暴涨 获 TD-LTE 手机订单不实

因传中兴通讯(微博)获得中国移动 4G(TD-LTE)手机订单，中兴通讯香港上市公司股价一天涨近 6%，但经过向业内人士求证，答复是连中国移动 TD-LTE 的标书都还没拿到，更谈不上已获订单。

中兴通讯于 9 月 10 日股价涨 5.92%至 10.38 港元，原因是传言中国移动已批出首批 4G 手机定单，涉及金额数十亿元人民币，而中标的手机生产商包括中兴通讯、华为及酷派。

不过，有意参加角逐的相关手机厂商都否认已获得中国移动的 TD-LTE 招标，因为连标书都还没发放。

不过，中国移动更早时候启动了 TD-LTE 扩大规模试验招标，涉及 13 个城市和 2 万个基站，金额较大，而中兴通讯是主要竞争者之一，按道理，该次招标应该于近期结束，因此，是否中兴通讯获得 4G 基站的大订单，被误解为获得 4G 手机的大订单，这还是个谜。来源：2012-9-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

【华为】

华为将研发手机操作系统

记者昨天了解到，在与华为“2012 实验室”专家座谈时，任正非(右图)表示，出于战略考虑，华为要自主研发手机操作系统和扩大在芯片领域的投入。

“2012 实验室”是华为专门进行创新基础研究的部门，在与该部门的专家座谈时，任正非对华为的创新方向进行了深入的阐释。

在谈及目前主流智能手机操作系统时任正非表示，从战略上考虑，如果 Android 系统不让用了，WindowsPhone8 系统也不让用了，在面临“断粮”的时候，华为有自己的备份系统才不至于傻眼。

华为几年前大量投入到芯片的研发上，成立了专门芯片业务子公司海思，也是除三星外目前全球第二家能够使用自有芯片的手机厂商。不过，芯片领域投入高，短期却无明显收益。面对担忧与质疑，任正非指出，在短期投资和长期利益上没有看清楚的人，就不是将军，将军就要有战略意识，华为对于未来的投资不能手软，华为在这方面一定要站起来，适当减少对美国的依赖。

不过，在加大对自主系统和芯片研发的同时，任正非也表示，华为要打造开放的体系，今后还会继续使用甚至优先使用其他供应商的芯片。“封闭系统必然要能量耗尽，要死亡的。”他如此强调。来源：2012-9-11 京华时报

[返回目录](#)

传华为计划在英国投资 19 亿美元

华为将在英国宣布一项总额 12 亿英镑(约合 19 亿美元)的投资计划，加快该国的业务发展速度。

虽然在美国和澳大利亚的扩张计划面临阻力，但华为仍计划未来 5 年内在英国创造至少 700 个工作岗位，并直接投资 6 亿英镑。另外 6 亿英镑将通过采购活动展开。

华为尚未对此置评。英国政府也未发表评论。

随着网络设备市场增长放缓，华为目前正在开展多元化措施，向消费设备领域扩张。英国的投资计划正值华为创始人任正非罕见访问英国之际。

华为一直在积极招募国外高管，包括前政府官员和业内人士，甚至涉及一些高级职位和研发工作。来源：2012-9-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为任正非：芯片上要站起来减少对美依赖

华为总裁任正非在一次内部座谈会上表示，华为一定要站立起来，适当减少对美国的依赖。他又表示，“不是为了创新而创新，创新一定是为了创造价值”，“要对创新宽容”。

华为芯片领域需要不断扩大

华为几年前大量投入到芯片的研发上，成立了海思公司，海思公司的总裁为何庭波女士。

任正非在与 2012 实验室干部与专家座谈时说，几年以后，华为在硬件系统，特别是低流量的硬件系统，应该是有系统性的突破了。华为终端产品的大量硬件

会标准化、通用化、简单化，这样，华为将至少有几千个芯片熟练工程师锻炼出来了，他们可以投入到芯片开发中去。

关于华为应该怎么整合？任正非表示，“我们认为应该沿着管道来整合，通讯网络管道就是太平洋，是黄河、长江，企业网是城市自来水管网，终端是水龙头。如果我们沿着这个整合，都是管道，对我们都是有用的”。

他举了例子，世界有两次整合是非常典型的成功案例。第一个案例就是 IBM，IBM 在 PC 机上就是抄了苹果的后路。在 PC 个人机上，IBM 有巨大的贡献，但是在新技术产业扩张的时候，IBM 已经应对不过来了，IBM 就发明了一个兼容机，这个兼容机谁都可以去造，你给我点钱就行了，就是 IBM 横向把个人电脑的整合完成了，这是对人类的贡献，IBM 的横向整合是很成功的，苹果则是纵向整合的成功案例。

据悉，任正非曾希望华为的芯片设计队伍能不能发展到 2 万人。

创新一定是为了创造价值

另外，任正非大量谈及了他对创新的看法。

他表示，在我们公司的创新问题上，第一，一定要强调价值理论，不是为了创新而创新，一定是为了创造价值。

二是，在创新问题上，华为要更多的宽容失败。宽容失败也要有具体的评价机制，不是所有的领域都允许大规模的宽容失败。

三是，如果在短期投资和长期利益上没有看得很清楚的人，实际上他就不是将军。将军就要有战略意识，没有战略意识怎么叫将军呢？

四是，公司运转是依靠两个轮子，一个轮子是商业模式，一个轮子是技术创新。来源：2012-9-10 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为 6000 人布局云计算 亮相全球最大桌面云

在 5 日举行的“2012 华为(微博)云计算大会”上，华为公司透露，目前已在 IT 领域投入 10000 人、在云计算领域投入了 6000 人进行研发等工作。同时，华为公司在此次大会上亮相了全球最大的一个桌面云，可同时供 7 万人使用。

2012 年是华为连续第三年举办云计算大会，来自全球近 3000 人参加。2010 年，华为开始进军云计算，2011 年，华为正式宣布成立 IT 产品线，全线布局云计算领域，并发布“云帆计划 2012”，与 Intel、IBM(微博)等 300 多家企业建立了产业链合作关系，联手出击云计算市场。

华为相关负责人介绍，华为在云计算方面的布局已经完成，在深圳、西安、北京、杭州和成都等地都构建了交付能力中心。此外，华为广泛参与了 SNIA、ISO/IEC、TMF、IEEE、ITU-T、CSA、ODCA、OMA、ETSI、ATIS、CSCC 等国际云计算标准相关组织，是云计算主流标准组织 DMTF 董事会的第一家中国公戳至 2012 年 4 月，华为在全球帮助客户建设了 210 个数据中心，包括 20 个云计算数据中心。

根据此前 4 月 23 日华为的发布 2011 年年度报告，2011 年华为企业业务销售收入达到人民币 9,164 百万元，同比增长 57.1%，其中企业业务实现 92 亿元。

华为总裁任正非还描绘了华为进军“云计算”的蓝图：华为在云平台上要在不太长的时间里赶上、超越思科，在云业务上要追赶谷歌(微博)，让全世界所有的人，像用电一样享用信息的应用与服务。来源：2012-9-5 新浪科技微博

[返回目录](#)

华为结盟英特尔幕后：联手出击服务器存储领域

华为(微博)与英特尔宣布建立 IT 领域全球战略合作关系后，英特尔公司全球副总裁兼中国区总裁杨叙接受新浪科技专访时表示，将帮助华为开拓服务器、存储、数据中心和云计算产品。业内认为，这实际上意味着华为将具备进一步挑战传统 IT 产品巨头思科的能力。

两巨头 IT 领域联手

此前的 9 月 5 日，华为与英特尔正式签署合作协议，建立 IT 产品与解决方案的全球战略合作关系，对此，华为 IT 产品线总裁郑叶来介绍说，双方合作内容包括深入研发合作，构建服务器、存储、数据中心和云计算产品及解决方案，并且开展市场拓展和品牌营销活动。协同未来战略和研发节奏，通过技术协同和联合创新，加快产品开发。

云计算目前是 IT 业内人人都谈的话题，有人认为，这只不过是种看不见摸不着的概念，但杨叙说，“两年前我都回避谈云计算，那个时候更多地是谈概念，但最近两年明显不一样，云计算产品很多了，很多的业内变化都是在云计算里发生的，目前云计算处于发展的第一阶段。这次与华为的合作就是技术”。

他认为，计算是产品技术的基础，通信领域有计算、IT 产品里有计算，加强技术能力，实现大数据的管理、安全问题等等，这些都是云计算需要定义的，云计算融合了 IT、通信，因此需求巨大。

此次英特尔作为华为的 IT 产品和解决方案战略合作伙伴，在产品、技术及解决方案领域支撑华为的成长，包括研发、解决方案构建和渠道拓展。

服务器领域合作的延续

杨叙表示，华为与英特尔合作已经超过 10 年。英特尔也特别重视云计算，早已出台了一个云构建计划，这是一项跨行业的计划，旨在帮助企业、托管厂商、电信公司和服务提供商等客户，更轻松、安全、高效地构建和运行简单的云基础设施。而华为公司作为这项计划的重要成员，早在 2010 年就发布了基于 X86 平台的云计算参考架构库，为很多用户提供了优质的云计算服务。

显然，华为已成为英特尔的重要合作伙伴。事实上，目前谷歌等巨头也都纷纷推出云计划，但华为没有参与，这是因为华为与英特尔的关系更紧密，历史上，华为在服务器领域的发展就得到了英特尔的支持。

在近几年企业级硬件市场竞争异常激烈的背景下，华为的市场增长却异常迅猛，在过去的三年中，华为服务器市场的年复合增长率达到了 95%，其在服务器市场占据了很大的份额，这其中也离不开英特尔的支持。

另外，华为与英特尔在杭州共同成立了关键业务合作实验室，目的是为非英特尔架构企业迁移到英特尔架构提供技术支持。

华为 IT 产品线总经理郑叶来表示，华为同时做云计算、存储、计算中心，有了云计算，就可以把这些硬件都统一起来。

而且，2012 年 3 月，华为以 5.3 亿美元收购赛门铁克持有的华赛 49% 的股权后，原华赛的人员和产品已以新的面目出现，据悉，华赛已成为华为企业业务群组的一部分，主要构成华为企业业务群组的两个产品线，这为华为加强云计算领域的进展提供了更好的基础。来源：2012-9-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

【诺基亚】

诺西称明年超华为成全球第二大网络设备厂商

诺基亚西门子通讯公司(以下简称“诺西”)美洲区高管肯尼思·沃斯(Kenneth Wirth)表示，该公司明年将取代华为成为仅次于爱立信的全球第二大无线网络设备厂商。

诺西是诺基亚与西门子联合成立的一家合资公司，目前在全球无线网络设备市场落后于爱立信和华为。由于客户流失和激烈的价格战，诺西一直难以实现盈利，2012 年不得不进行大规模重组。

沃斯表示，诺西明年应该能够取代华为成为全球第二大无线网络设备厂商，并且在明年全年把持这一地位。沃斯以诺西已经获得的新合同为依据来支持自己

的理由。市场研究机构 Dell'Oro 发布的数据显示，华为在 2010 年取代诺西成为第二大无线网络设备厂商，之后这一位置就再未旁落过。

沃斯称，诺西已经获得了 64 项无线设备供应合同，帮助运营商将无线网络升级为 LTE(长期演进)——这也是最新的移动宽带技术。他说：“我们获得的合同将开始增加，我们的市场份额将会跟着增长”。

但是，诺西要想赶上并超越华为还有很长的路要走。Dell'Oro 的统计数据显示，2012 年第二季度，华为在全球无线网络设备市场的份额为 22.3%，仅次于爱立信的 35.5%，诺西为 18.1%。阿尔卡特-朗讯为 14%。

由于与对手的竞争日趋激烈，加之控制成本的需要，诺西在短短 6 个月的时间内裁员 1 万人，将全球员工总数减少至 6.3 万人。此外，诺西还一直在收缩业务阵线，以专注于核心业务——无线网络设备。

为此，诺西剥离了有线网络设备业务，退出了 WiMax 无线技术市场。沃斯称，诺西的现金状况因此得到改善，如今在吸引客户方面处于更有利的位置，客户对诺西的未来发展也更具信心。沃斯说：“就在 1 年至 1 年半以前，外界还对我们的长期生存能力存在担忧。”

沃斯指出，诺西在拉美地区赢得了不少新业务，该地区对高速网络设备的需求十分强劲。例如，美国第一大移动运营商 Verizon 无线和第四大移动运营商 T-Mobile USA 现在都是诺西的客户。来源：2012-9-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚为美国 Lumia 用户提供免费流媒体音乐

诺基亚(微博) 9 月 4 日宣布，将在美国为 Lumia 710 和 Lumia 900 手机提供免费流媒体音乐服务。

“诺基亚音乐”将为 Lumia 用户提供 100 多万首歌曲和 150 多个独家播放列表，随时由“身在美国的专业音乐团队”更新。这项服务不会内置广告，也不需要注册，但却可以离线访问播放列表。

“美国是全世界数字音乐最活跃、竞争最激烈的市场。美国乐迷一直都很苛刻、很活跃、很有创见，我们希望自己的服务能够满足他们的要求。”诺基亚娱乐副总裁佳吉·罗森博格(Jyrki Rosenberg)说，“我邀请所有人使用‘诺基亚音乐’，看看它有多么简单，多么有趣。”

诺基亚预计将于周三发布新款 Lumia 手机。来源：2012-9-5 新浪科技微博

[返回目录](#)

诺基亚发布 WP 8 新品：影像技术与无线充电亮点

诺基亚 9 月 6 日日在纽约召开发布会，发布新一代 Windows Phone 8 智能手机 Lumia 920(参数 图片 论坛 软件)和 Lumia 820(参数 论坛 软件)。两款新品分别主打高端和中端市场，可以被视为此前 Lumia 900 和 Lumia 800 的传承产品。除了 Windows Phone 8 的功能升级之外，摄像技术 PureView、生活导航 City Lens 和无线充电是此次诺基亚新品的三大亮点。

诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)在发布会之初回顾了诺基亚与微软(微博)结盟的这 18 个月。他谈到诺基亚之前发布的四款 Lumia 手机，谈到 Windows Phone 应用商店从 7000 款增长到目前的 10 万多款。

硬件亮点：无线充电

Lumia 920 是之前旗舰产品 900 的传承，配备了 4.5 英寸 WXGA 液晶显示屏，分辨率为 1280*768，使用高通(微博)骁龙 S4 1.5GHz 双核微处理器；后置 870 万像素 PureView 技术摄像头，卡尔蔡司认证镜头，可以拍摄每秒 30 帧的 1080p 高清视频，前置摄像头 120 万像素；1GB RAM，32GB 存储外带 7GB 的免费微软云存储 SkyDrive 存储空间；无线充电，电池容量 2000mAh。

Lumia 820 则配备 4.3 英寸 OLED 显示屏，分辨率为 800*400，同样使用高通骁龙 S4 1.5GHz 双核微处理器，电池容量 1650mAh，后置 800 万像素摄像头，卡尔蔡司镜头，可以拍摄每秒 30 帧的 1080p 高清视频，前置 VGA 级摄像头。1GB RAM 内存，8GB 存储空间，支持 microSD 卡，外带 7GB SkyDrive 存储空间。诺基亚的超敏感(Super Sensitive)触摸屏技术，使得用户戴着手套也能准确操作。诺基亚高级副总裁凯文·希尔斯(Kevin Shields)当场换上了一副冬季厚手套，演示了文本输入、应用操作等功能。

影像功能是此次诺基亚 Lumia 新品的主打功能。2012 年年初发布的 PureView 技术首次用到 Lumia 系列，通过使用浮动镜片技术，Lumia 920 能够拍摄出异常稳定清晰的图像，在不使用闪光灯的情况下比其他智能手机摄取超过 5 倍的进光量，在室内和夜间也可以拍出清楚明亮的照片和视频。

多种色彩选择是诺基亚手机的传统魅力，此次新品发布也不例外：Lumia 920 包括黑、白、灰、黄、红五色，而 820 可更换彩壳，包括黄、红、灰、紫、白、黑、青七色。两款手机都支持 LTE 和 HSPA+网络，将于 2012 年年内上市，各个国家的上市时间有待宣布。

无线充电也是此次诺基亚新产品的重要亮点，这意味着手机充电告别了线线缠绕的时代。在此次发布会上，诺基亚还推出了合作伙伴推出的系列无线充电配件产品，包括 Fatboy 的充电底座以及 JBL 的无线充电扬声器。此外，诺基亚与

维珍航空合作在伦敦西斯罗机场以及纽约肯尼迪机场休息室提供无线充电设施，诺基亚计划与其他更多合作伙伴达成无线充电相关推广合作。

软件

作为微软 Windows Phone 阵营的主力军，诺基亚两款新品手机也代表着微软 WP 8 平台的技术实力。用户可以根据自身偏好重新排列 WP 8 手机的开始界面，显示用户最为关注的实时信息更新。由于微软打通了 WP 8 和 Windows 8 产品，用户可以通过同一账号登陆手机、平板、电脑与 Xbox 获取文件、音乐、图片与视频。

在应用方面，Lumia 920 和 820 还内置 IE 10 浏览器、Office 应用。地理位置应用是诺基亚的传统服务，在诺基亚地图、诺基亚导航(Nokia Drive)以及诺基亚交通(Nokia Transport)之外，Lumia 920 加入了 City Lens 应用。用户只打开摄像应用对准街景，City Lens 就会显示出餐馆、商店、酒店以及更多周边设施的相关信息，可以即时获取路线导航与生活信息。

在各大厂商硬件实力日趋接近之际，软件与应用已经成为智能手机竞争的最关键因素。为了在应用方面提升吸引力，诺基亚还与诸多知名应用开发商达成合作，为 Lumia 新品手机独家提供一段时期的应用。其中包括：运动应用《红牛世界杯》(The World of Red Bull)在 Lumia 产品独家发布 9 个月；游戏类《愤怒的小鸟(微博)Roost》(Angry Birds Roost)面向 Lumia 独家发布 3 个月；新闻类《Bloomberg Hub》独家发布 3 个月。

诺基亚还与短信应用 WhatsApp 达成合作，为 Lumia 版本应用加入更多功能。影像应用 Vimeo 为 Lumia 用户提供免费的 3 个月试用。

微软 CEO 史蒂夫·鲍尔默(Steve Ballmer)在发布会最后出现，与埃洛普各持新品相机进行合影。鲍尔默强调称，微软首次打通了 Windows 平台，实现了手机、平板、PC、游戏机的统一体验，每年 4 亿部 Windows 设备销量是所有软件开发商都无法忽视的机遇，这是全世界最大的应用市场。

目前，诺基亚这两款 WP8 手机价格和上市时间地点等信息也未宣布。来源：2012-9-6 新浪科技微博

[返回目录](#)

【其他制造商】

联发科技全球首发酷 3D 平台

日前，联发科(微博)技股份有限公司宣布推出全球最完整的 3D 智能机解决方案——酷 3D 平台，除支持裸眼 3D、实时 2D 转 3D 等规格，酷 3D 平台还开

发完成 3D 防晕眩技术，成为全球第一款免桥接芯片。同时，在软件方面将以全 3D 接口打造全新酷 3D 环境。

酷 3D 平台首创将 3D 软硬件全部整合进单芯片的解决方案，能够使用户节省 ROM 成本，缩短设计开发时间。据悉，MT6575 及以上规格的智能机平台均已开发完成，未来推出的所有联发科技智能机解决方案也都能与之兼容。联发科技希望借酷 3D 平台引领 3D 智能机的普及风潮。数据显示，智能机市场的爆炸性发展和智能机用户对 3D 的增长需求，将使 3D 智能机成为智能机的下一个战场。来源：2012-9-5 北京商报微博

[返回目录](#)

爱立信将为 HBO 北欧提供播出管理服务

爱立信与联合数字集团(UDS)签订了五年合约，为家庭影院频道 HBO 北欧提供内容播出和媒体管理服务。HBO 北欧于近日宣布成立，是时代华纳 HBO 电视网与 Persifal 国际公司组成的合资企业，将在瑞典、挪威、芬兰和丹麦播放 HBO 频道的节目。

UDS 公司主席兼 HBO 北欧合伙人 Peter Ekelund 表示：“这一战略伙伴关系将使 HBO 北欧为该地区的观众带来变革性的全新电视服务。我们非常高兴与北欧地区最优秀的独立播出服务供应商爱立信合作，我们期望与爱立信这一强大的伙伴共同为广大观众提供优质电视节目。”

爱立信管理服务主管 Valter D' Avino 表示：“这次合作印证了爱立信推动电信、互联网和媒体三网融合的能力。通过与值得信赖的伙伴进行合作，广播公司能够在快速变化的电视市场上应对复杂挑战和激烈竞争。广播公司必须适应点播和多平台电视服务导致的巨大变革，而爱立信的广播服务能力将使他们受益。”

“内容为王”在电视和网络日益融合的时代依旧是不变的法则，但播出技术也扮演了愈加重要的角色。无论是线性广播模式，还是浏览器点播的流媒体节目，爱立信均能支持管理不同频道的全部媒体内容。

爱立信提供业内最广泛的管理服务，从网络设计、建造、运营和日常运营管理(包括终端用户服务和业务支撑系统)，到托管服务层解决方案和按需提供网络覆盖和容量，以及广播服务。作为电信管理服务无可争议的领导者，爱立信从 2002 年起已与全球电信运营商签署了超过 100 份电信管理服务合同。目前，由爱立信为运营商管理的网络正在为全球超过 9 亿用户提供服务。

自 2007 年起，爱立信已为北欧地区的 Canal+(2008 年被 TV4 集团收购后更名为 C more 娱乐公司)提供播出管理服务。2009 年起，爱立信为瑞典的 TV4

集团运营管理播出服务。2012年，爱立信收购了媒体和娱乐领域的全球技术领导者视点特艺集团(Technicolor)的广播服务部门。该收购为爱立信带来了约900名高技术专业人才以及位于法国、英国和挪威的播出运营业务，这些业务正服务于多家领先的广播公司。来源：2012-9-10 新浪科技微博

[返回目录](#)

服务增值篇

【趋势观察】

高端智能手机性价比有望更高

今日，诺基亚将发布搭载微软最新 Windows 8 系统的手机，摩托罗拉移动将发布最新的刀锋系列产品，而此前包括索尼、LG 等公司已经发布了最新款智能手机。业内认为，知名手机品牌纷纷发布最新智能手机，是希望通过新机来冲击目前苹果和三星(微博)两大厂商所占的市场份额。

此外，芯片巨头英特尔重回手机芯片市场，与包括摩托罗拉移动等厂商联手推出智能手机。业内表示，英特尔的“参战”将挑战目前高通(微博)在手机芯片的地位，并可能促使高端智能手机性价比更高。

而近日芯片巨头英特尔则频频与手机厂商联手推出搭载英特尔芯片的智能手机，包括近日中兴通讯(微博)推出英特尔芯片手机，以及9月18日摩托罗拉移动将推出首款英特尔芯片的手机，此前2012年6月，英特尔联手联想移动推出了中国市场上首款英特尔芯片智能手机。

据悉，芯片价格占据了整个手机价格中最重要的部分，对于英特尔重新回到手机芯片市场，国内手机厂商负责人王阳平昨日表示，如果英特尔以更高的性价比以及品牌认可度来吸引手机厂商，英特尔有望“杀出一片天”。来源：2012-9-5 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

手机会员卡走俏 或取代实体卡

几年前，大多数人的钱包里夹杂着多张会员卡。如今，越来越多年轻人发现，手机可以成为省钱利器。笔者近日走访几家商场发现，30%商家都支持手机会员卡打折，有商家坦言，目前手机会员卡的优点明显大于实体卡。

手机会员卡受商家及顾客追捧

上周日，在北京朝阳大悦城某贵州菜餐厅里，几位顾客聚集在收款台前，扫描这家餐厅的专属二维码。“扫描后就可以在微信里安装他家会员卡，以后可以凭手机打折。”19岁的大二学生张枫告诉笔者。笔者随即试验发现，拿出手机轻轻一扫，大约两秒钟，会员卡就会自动嵌入手机，省去填写手机号、住址等步骤。

事实上，像这种手机会员卡的推广，在近几年颇为流行。2012年，由于互联网巨头腾讯旗下产品微信介入，手机优惠领域变得更加火爆。微信会员卡依靠账号体系、PC与手机产品的入口，打通用户与企业之间的关系通道，帮助企业打造富媒体的营销方案。

“你可以跟其他还在用传统会员卡的店比一比，我们获取卡的过程是最方便的，而且顾客可以随时知道我们的优惠活动。”在另一个使用电子会员卡的饭店里，老板向笔者介绍，在刚刚过去的七夕，他通过微信发送了三千多份通知，告知会员店里在七夕会推出超值晚餐，比平时便宜30%，“甚至低于团购价”。

有顾客也对笔者表达了手机会员卡的方便。范小姐是中关村某IT公司的员工，她说身边的同事都玩微信，因此顺理成章的开通了微信会员卡。“每次我都第一时间收到打折促销信息，购物确实挺方便的，而且划算。”

实体卡或将被手机会员卡取代

随着五花八门的会员卡不断增多，许多人的钱包里已经很难再塞下一张卡片。笔者在北京新中关商场看到，几位年轻人临时起意去某家餐厅，虽然没带会员卡，但拿出手机“扫一扫”二维码，也获得了折扣。“现在钱包里面卡太多，出门的时候不太想带。”

业内人士称，深圳大型商场海岸城曾做过统计，在过去5年发行了10万张卡，但目前仍在使用的只有1万张，其他的9万张多被损毁、丢失、抛弃。实体会员卡不易携带、优惠信息变更困难、种类多难寻找、容易丢失等缺点日渐凸显。

目前，手机已成为每人生活中必不可少的出行工具。分析人士指出，移动互联网时代，传统实体会员卡的劣势已大为减弱，手机会员卡将是顺势所趋。来源：2012-9-7 北京晨报

[返回目录](#)

游戏成移动市场增速最快领域：主导应用经济

美国科技博客 Business Insider 下属研究机构 BI Intelligence 发布研究报告称，游戏已经成为移动市场增速最快的领域，在苹果 iOS 和谷歌(微博)Android 平台中尤其如此。具体而言，社交游戏和“免费增值”模式表现最为抢眼。

以下为报告要点：

——游戏在移动平台中极受欢迎：游戏与社交网络一道成为了每天使用量最大的应用。根据 comScore 的数据，美国移动用户在手机上玩游戏的比例已经从 2009 年 9 月的 21% 增长到 2012 年 5 月的 34%。

——引入新玩家：很多移动游戏玩家并非传统游戏玩家，移动平台将游戏引入更多人的生活。

——游戏主导移动应用经济：最新数据显示，在苹果 iPhone App Store 排名前 200 的付费应用中，有 55% 为游戏，排名前 200 的免费应用中，游戏占比也达到 33%。

——挑战与机遇并存：尽管发展潜力巨大，但移动游戏的收入依然相对滞后。这一方面是因为移动游戏收费低，另一方面也源于社交游戏在移动平台上的商业化能力还不及网页平台。来源：2012-9-5 新浪科技微博

[返回目录](#)

【移动增值服务】

北京移动推出数据流量半年包

近日，北京移动宣布推出数据流量半年套餐，用户 9 月 29 日前登录北京移动网上营业厅一次交纳 5 个月费用，就可使用 6 个月的数据流量套餐，并获得一定额度的超市电子券。

此次活动涉及的移动数据流量半年套餐涵盖 10 元包 70M 流量和 5 元包 30M 流量两种套餐，以 10 元套餐为例，用户一次支付 5 个月费用，就能获得 6 个月每月 70M 的数据流量，相当于每月只需要 8.3 元。用户成功办理 10 元半年套餐后，还能再获赠 20 元超市电子券，办理 5 元半年套餐获得 10 元超市电子券。

此外，对用户时常因欠费而手机停机问题，北京移动面向移动全品牌用户推出了“停机提醒”和“信用开机”两项服务。在用户因为余额不足而面临停机前，北京移动系统会自动向用户发送手机短信提醒其充值，套餐费扣减前如果账户余额不足，也将收到短信提醒。

“信用开机”则针对用户因特殊情况未能及时缴费而停机，停机后用户可凭“信用值”——不同的在网年限所对应的不同信用开机话费，通过登录官方网站或者拨打 10086 申请紧急开机。全球通用户单向停机时，可暂不结清话费，只需在双向停机前交纳话费。来源：2012-9-5 北京商报微博

[返回目录](#)

北京联通推新家庭套餐：全家用 3G 宽带可免费

针对用户关注的宽带资费，北京联通(微博)近日推出“买 3G 送宽带”套餐，3G 用户办理新上市的沃家庭自由版套餐，宽带费最高优惠到 0 元。

据悉，新推出的沃家庭自由版套餐最多可以加入 3 个 3G 号码，每月根据 3G 号码生效套餐的档位，直接优惠宽带费。

例如，手机月消费 150 元左右的用户，联通推荐选择 156 元档的 3G 套餐，加入自由版套餐后，10 兆宽带费直降到 68 元(原价 168 元/月)，再加入一个 96 元套餐的 3G 号码，宽带就免费用了。联通还赠送一个 2G 号码和每月 300 分钟的通话时长，全部号码之间本地通话也是免费的。

对于手机月消费几十元的用户，联通也提供了“全家用 3G，宽带免费用”的家庭优惠方案。一家三口全用联通 3G，每月家庭手机费总支出只要 200 元左右，宽带就能免费使用。

3G 高端客户选择沃家庭自由版非常划算。目前，办理 16G 的 iPhone4S 零元购机合约，客户可选择低廉的 386 元套餐。加入自由版后，联通 iPhone 用户还能享受每月宽带费直降 100 元的优惠。

北京联通表示，为了便于用户理解和选择自由版套餐，联通在 10010 网站和北京宽带网提供了优惠计算器，帮助每个家庭设计个性化的家庭优惠组合。而且自由版套餐按月付费就可以办理，每月可以自由变更。来源：2012-9-7 新浪科技微博

[返回目录](#)

【网络增值服务】

广州井盖有了“电子身份证”

近日从广州电信了解到，为保证广州市创文工作中要求的窨井盖完好的要求，该公司以科学手段对遍布广州市大街小巷的通信窨井盖实施管理，对窨井盖数据进行采集，给每个通信窨井一个电子身份证。

为了保证这项技术的准确性，公司组织技术人员对窨井盖进行人为“损坏”演练，各责任区的电信维护人员的手机在 1 分钟内就可以收到窨井盖被损发生的地点和时间等相关信息，维护人员可在最短的时间内赶到现场处理，在对通信设施及时维护的同时，对行人、车辆的安全起到保障的作用，确保市容市貌整洁。来源：2012-9-11 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

12110 短信报警将在全国推行

昨天，公安部集中推出 14 项便民利民措施，涉及到户政、交管、报警求助等方面，包括大型社区可查询交通违法信息、提供新生儿查询重名、12110 短信报警服务等。公安部表示，这些措施将在近期陆续实施。昨天，记者从本市警方了解到，公安部推出的便民举措中多项业务，本市已“基本实现”，今后将“不断完善”。此外，目前还有 12110 短信报警尚未开通，户籍办理服务在节假日期间民警仍休息。

□ 措施解读

身份证应用越来越广泛，但经常有人忘记携带而带来麻烦。目前，已经有一些地方公安机关，向急需人员提供开具临时身份证明的服务。公安部决定在全国范围内推行此项措施。

□ 措施内容

急需人员可开临时身份证明

对急需登机、乘火车、住旅馆而忘带居民身份证的人员，具备查询条件的机场、火车站派出所和旅馆辖区派出所，可为其开具临时证明。

□ 追访北京

目前本市两火车站共设有 38 个公安制证窗口。据了解，截至 2012 年上半年，北京站、北京西站公安制证窗口已办理临时身份证明 5400 余个。北京首都国际机场于 9 年前开始开设制证窗口。

由于我国人口数量多，形成很多公民重姓名情况，在很多方面造成不便，有时还会引发误会。公安机关依托人口信息库，提供本市、县范围内重姓名人数查询服务，可以给新生儿起名字提供方便。

为新生儿起名提供重名查询

为新生儿起名的，派出所将根据需要，免费提供本市、县范围内重姓名人数查询服务。

从 2007 年开始，北京市公安局(微博)为了方便群众，开始在派出所为居民提供防止重名的免费咨询服务。

随着社会经济发展，公民办理户籍事项逐渐增多，除传统的出生、死亡登记，立户、分户变更等，人口流动中的登记变更事项也相应增加。公安部要求公安派出所加强值备班，在节假日提供服务。

提供节假日户籍受理服务

大中城市城区派出所户籍窗口，节假日将照常受理户籍事项，城镇和农村派出所户籍窗口节假日实行预约受理。对行动不便的孤寡老人、残疾人，提供上门服务。

★目前北京受理户籍服务节假日依然休息，春节期间休息3天后开设受理户籍服务。

下半年，公安机关交通管理部门将在全国范围内逐步实现交通技术监控设备采集的交通违法记录跨省转递和处理，年内在全国范围内逐步实现异地缴纳交通违法行为罚款。当事人无异议的，可自选其一。

交通违法行为异地处理缴纳罚款

交通违法行为记录将实行跨省转递和处理，司机可在违法地接受处理，也可在机动车登记地接受处理。在有条件的服务区，将配刷卡交费设备，方便司机缴纳罚款。

2012年初开始，本市已经开始执行。北京车在外地被电子眼记录的非现场违法行为，如果是在外地执法站接受处罚，就必须在当地缴纳罚款，如果是回北京后接受处罚的，则在北京缴纳罚款即可。

为减轻营运驾驶人的经济负担，方便其就近办理，在异地从事营运的驾驶人和货运车辆纳入营运地管辖，在向营运地车管所备案登记一年后，可在营运地办理驾驶证审验、货运车辆检验和检验合格标志的核发。

营运车辆在备案地验照验车

在异地从事营运的驾驶人和货车，在向营运地车辆管理所备案登记一年后，可直接办理驾驶证审验和机动车安全技术检验，不必回原登记地办理。

北京车在外地使用的话，考虑到回到北京验车给车主带来不便，因此本市早就推出了“委托异地年检”措施，凭“委托证明”可在外地验车，以方便这样的车主办理验车手续。

交管部门将推广使用交通管理自助服务机，改变在业务大厅柜台窗口递交资料的传统业务办理模式，实现信息查询、业务办理、缴纳费用“一屏式”自助服务。年内，将在所有地市车辆管理所安装使用。

大型社区可查交通违法行为信息

在车管所及具备条件的大型社区、机动车安全技术检验机构、汽车品牌专卖店等场所，安装应用交通管理自助服务机，为司机提供查询和补换领驾驶证等业务受理。

★2007年，交管部门就在全市各执法站安装了“ATM”自助机，车主可在自助服务机上缴纳交通违法行为罚款。但目前为止，尚未在大型社区等场所推广这一做法。今后，将在相关场所增加这一设施的安装。

年内，在直辖市、省会市、自治区首府市，试行由具备资质的 4S 店开展本品牌小型、微型非营运载客汽车安全技术检验，维修保养时可一并办理车辆安全技术检验，实现与维修保养一体化。

试行 4S 店代办验车服务

推行 4S 店代办机动车登记服务的同时，试行 4S 店为本品牌小型、微型非营运载客汽车提供安全技术检验服务。

本市早就推出了此项便民举措，今后有望继续增加可办理这些手续的 4S 店，以更大限度地方便购车的市民。

驾乘人员在高速公路遇到紧急困难时，常因对高速公路沿线情况不熟悉、不知晓报警求助、清障施救、医疗救助等常用电话，导致延误最佳的救援、脱困时机。

提供高速公路应急救援服务

驾乘人员在高速公路途中遇有突发疾病、雾雪天行车受困、夜间车辆故障等紧急情况时，可拨打应急报警求助电话，高速公路交警提供必要的应急救援。

针对突发疾病、雾雪天行车受困等突发紧急情况，市交管局开通“绿色通道”提供相应的帮助。对于报警求助的电话，交管部门承诺“有求必应”。

目前，全国 4 个直辖市、27 个省会(自治区首府)市，其他所有地级市和 2115 个县已建成并投入运转，并统一开通了 96119 举报投诉电话。

开通 96119 火灾隐患举报电话

在城市开通 96119 电话，全天候受理火灾隐患举报投诉。对占用、堵塞、封闭疏散通道、安全出口以及损坏、擅自停用消防设施等火灾隐患的举报投诉，及时进行查处。

2011 年 11 月 9 日，北京市消防局正式开通火灾隐患举报投诉电话 96119，由专人 24 小时值守。目前，市民可从公众场所未经消防安检、灭火器材损坏等 8 类范围进行消防隐患举报，还可获得奖励。

报警人通过手机向 12110 发送短信，即可进行报警、求助。受理警情的范围和处置工作原则与 110 报警一致，12110 短信报警服务适用的情况包括听力语言残疾人士，以用不方便电话语音报警的特殊情形。

提供 12110 短信报警求助服务

在全国范围内推行 12110 短信报警求助服务，方便聋哑人等在特殊情况下报警求助。

★ 昨天，记者从北京警方了解到，目前，市 110 尚未开通 12110 短信报警求助服务。

公安部表示，充分利用报纸、电视、广播等传统媒体和微博、手机短信等新型传播手段，及时发布安全防范信息，提醒公众加强安全防范。

提供安全防范信息发布预警

及时就突出的治安动向和道路交通安全信息等，进行发布预警。主动加强与辖区内企业联系，针对常见易发的违法犯罪问题，提供预警和防范指导，服务企业经营发展。

2010年8月1日，市公安局“平安北京”微博、视频播客(视频分享)和3个博客正式开通。“平安北京”微博会定时向市民发布警情提示、突发事件等警情播报，与此同时，“平安北京”微博还接受市民的网上求助。

公安部表示，中小学校、幼儿园周边人流、车流量大，治安交通情况复杂，学生儿童防危能力弱，易受到各种不法侵害。目前，一些地方公安机关还专门组建了校警。

设立中小学幼儿园“护学岗”

在城市中小学校、幼儿园周边治安复杂的重要路段，上下学时段设置执勤“护学岗”，维护校园周边治安、道路交通秩序，保护学生儿童上下学安全。

此举本市早在2005年就开始试点，当时由女交警在光明小学试点实行。2010年初，交管部门在全市推广，在幼儿园和小学门口，由女交警和女协管员护送孩子们进出校门口，并一直坚持至今。

由看守所公布联络电话、网址和在押人员家属会见时间，在押人员家属或者律师可通过电话、网络预约会见时间，便于看守所安排，减少等待时间。公安部将督促看守所限期公布联络方式，方便预约。

推行网上预约会见在押人员

建立看守所预约平台，通过网上预约、电话预约等方式，提前安排在押人员家属、律师到看守所会见在押人员，减少等候时间。

此前，会见在押人员通常要向看守所提出书面申请，接待民警会在48小时内答复。近两年，北京的个别看守所已开通了电话预约和视频会见系统，警方会适时安排家属、律师与在押人员见面。

通过“网上公安局、网上派出所、网上警务室”等多种形式，提高服务效率和服务质量。

赃物失物将可通过网上招领

依托各级公安机关互联网门户网站，推行公安行政管理业务网上申请、网上办理、网上审批，积极搭建新平台。同时，提供网络安全防范便民服务和赃物失物网上招领。

首都的“网上公安局”共设有新闻、公示、服务、办公、互动 5 个频道 35 个栏目，承担着网上警务公开、事项查询、为民服务等职能。多个区县的一些派出所，还开通了“网上派出所”和“网上警务室”。来源：2012-9-6 京华时报

[返回目录](#)

广州无线上网绑定一次拥永久密码

2012 年 9 月是全国第三个无线电管理宣传月。昨日，记者从广州市科信局无线电管理处获悉，由广州市政府提供的重要公共场所免费上网服务，目前已实现“绑定一次”即可拥有“永久密码”，市民在白云机场、北京路步行街等 42 个免费 wifi 热点上网时，再不需要重复索取账号及密码。

目前全市共有 42 个公共场所提供由政府购买的免费 wifi 上网服务，包括政府对外办事大厅、商业网点、公园、旅游景点、图书馆、人才市场、医院候诊大厅和白云机场候机楼等。除 2011 年已开通的热点外，动物园南门广场及北门售票出口 2012 年也被纳入热点范围内。来源：2012-9-11 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

商场购物付款手机拍二维码可付款提货

8 月 28 日，上品折扣联手支付宝(微博)推出商场 O2O 购物服务，通过手机支付拍二维码就可以完成付款提货。目前这项全新的购物服务方式已在北京所有的上品折扣店实行。

这项移动结账服务可以让消费者不用等待导购开票去柜台排队，不用钱包和银行卡就可实现“云端支付”。

据悉，二维码、增强现实、NFC 移动支付被认为是改变未来购物的三大技术，其中二维码由于成本低、信息载量丰富、发布方便等优势应用最为广泛。今后对于消费者来说，以科技方式购物和体验的可能性变得更加广泛。

实体店探索新支付方式

现在二维码的使用尚处于初步阶段，不少拥有支付宝账号的消费者还没有下载移动支付宝的客户端。在中关村上品折扣店，记者发现不少好奇的消费者都凑过来看这种新颖的支付方式，并表示愿意尝试。上品折扣服务台有个“一毛钱拍杯子”的招贴，就是为了鼓励消费者多使用这种快捷支付方式。支付宝的服务人员也会在现场指导消费者下载和使用支付宝的客户端来完成支付。

北京上品折扣 O2O 未来商业体验店项目总监白雪峰介绍，现在只是上品折扣对二维码的初步运用，今后二维码将会出现在多种渠道，比如地铁、公交站以及商场发放的 DM 广告上。未来，零售行业的发展一定是多渠道的，一定要满足消费者多元化、多渠道的消费模式和需求，消费者可以在天气好时逛商场，不想出门时在家里 DM 上购物，或者在任何时候进行二维码扫描消费。

白雪峰说，使用二维码还可以实现对销售商品的信息把控，这种单品管理系统可以具体到每件商品的管理。管理者可以详细了解哪种款式、哪种颜色的商品最受消费者喜爱，可以具体到每一件商品的库存。捕捉消费者的需求之后才能改进自己的经营策略和动作。

购物中心建二维码尚有瓶颈

北京 apm 是首先推广自己 APP(第三方智能手机的应用程序)的购物中心，整个商场有自己的二维码，正在进行改造和升级，通过 APP 可获取商场内各楼层商铺的信息折扣和各商铺的电话信息，商场的位置交通信息和各种服务设施。记者了解到，北京 apm 推行的二维码只是作为信息推广和指引等层面的运用，并没进入结算层面。

北京 apm 市场部相关负责人张晓阳介绍，北京 apm 现在提供两种二维码，消费者在商场内部和商场的微博上都可获取。一种是商场店铺的信息二维码，扫描二维码可免费办理会员卡，而平时办理北京 apm 会员卡必须购物满 299 元。之后每次扫描商场二维码可享受店内餐饮优惠。还有一种二维码，可以获得商场的推广活动和更多商场内的信息，比如中秋节的活动信息。商铺的二维码是跟腾讯合作的，必须用微信来扫描。

世贸天阶则正在和技术部门研究如何建造一种使用手机下载 APP 来进行店内导航和各门店信息的获取。

悠唐广场也将在下个月推出自己的相关二维码软件。

北京大红门银泰百货副总申倩表示，对于购物中心来说，如今二维码的使用只限于店内促销信息、品牌折扣等信息的发布。将来，运用二维码和银泰网(微博)互动应该可以率先实现。银泰有银泰网，首先会做线上和线下互动，比如产品信息在线下提供给消费者一个二维码，然后消费者通过手机上网获取银泰网上有关商品的信息和折扣等。在集团未来的发展战略中，二维码的运用是必须纳入其中的，以后的多元化推广手段和渠道都会实现。

现场体验

1 在中关村上品折扣店，记者体验二维码支付过程。记者挑选好一个包，要求购买。

2 为了配合二维码支付，上品折扣店专门开发了一种“上品 PAD”，为消费者提供二维码拍摄使用。

3 导购人员调出这款商品的二维码，记者打开支付宝手机客户端“悦享乐”功能，对准二维码拍摄便可进入界面，通过支付宝提示的步骤完成付款，整个过程极其快捷，最少只要 30 秒即可完成。

观察

二维码信息普及，二维码支付方式就会普及

据了解，如今支付宝的网络注册量已经达到 6 亿，但相比之下，智能手机支付宝移动客户端的下载量只有 200 万。

北京商业经济学会秘书长赖阳认为，现实瓶颈是国内建筑设施无线网的布网率较低，而国人的移动网络成本又较高，因此导致很多移动客户端的下载量少，商家二维码使用量也较少。即使开通了，在支付过程中真正带给下载者的支付效率能提高多少？消费者是否买账？这都是很多商家谨慎考虑的因素。

此外，购物中心制作二维码的开发费用、使用时间、更新维护等都是需要成本的。商品制作成二维码的更新速度是很快的，很多单品更新很快，要看消费者的使用率有多少。如果使用率过低，二维码的性价比就会很低。二维码的识别软件不统一，没有形成产业化。整个产业社会化较低时，一种商品的成本就会较高。等到二维码普及了以后，很多商品出厂就会佩戴二维码。国外很多商品的标签已变成二维码信息。二维码信息普及，以后二维码支付方式就会普及。产业起步创新出现到成熟需要一个过程，前期培育期一定要付出代价。

如今的购物中心因为只经营品牌和购物环境，并不直接经营商品，所以不可能控制商品的价格，商品的二维码是由品牌店自己负责经营。如果今后二维码得到普遍应用，每个商家都有自己的二维码，商品也拥有自己的二维码，包含产地、价格等信息。购物中心只需把这些资源整合起来，把品牌的商品数据与自己的对接起来，放到自己的大平台上，就可以做到一个整体购物中心的二维码服务平台，这样成本就会很低。

国外运用

日本便利店最常见

据首经贸大学工商学院教授陈立平介绍，日本二维码的应用非常普及，尤其是 KFC 和 M 的宣传单、优惠券，甚至超市小票、电影票上边都印着二维码。日本的二维码应用在便利店最常见，消费者在便利店里需要快速购买和快速离开，有些店排队人较多，经常有学生和白领用手机或二维码进行支付。从便捷角度上看，人多的便利店更适合用手机客户端支付或使用二维码。

德国购物车就能显示账单

德国麦德龙做的体验店里，可以进行商品的无线射频支付。无线射频技术可以使购物者通过扔进购物车里的商品直接显示购物清单，单价总价都可以显示。如果想退掉商品，从购物车里拿出时可以减掉这个商品。最后柜台结账时，消费者可以拿出手机刷卡支付。来源：2012-9-6 新京报微博

[返回目录](#)

技术情报篇

【视频通信】

IPTV 管制下四强抱团进军互联网电视

一扇门半开着，另一扇门打开了。视频的电视点播服务正在以各种形式走向用户，2012 年或将成为互联网电视变革的前夜。

日前，中国联通(微博)与中央人民广播电台、爱奇艺、华为达成合作意向，采用“ IPTV + OTT” 的双模架构试水 OTTTV(Over The Top TV)业务。

有评论认为，如果说 2011 年是互联网智能电视一体机的市场，那么 2012 年互联网电视机顶盒将成为新的焦点。

联通的“合纵术”

互联网电视是一种利用宽带有线电视网，集互联网、多媒体、通讯等多种技术于一体，向家庭互联网电视用户提供包括数字电视在内的多种交互式服务的崭新技术。

据了解，目前联通、华为、央广、奇艺四家合作的“ IPTV + OTT” 的双模架构，将这四家公司的优势整合到了一起。

IPTV 是利用计算机或机顶盒电视完成接收视频点播节目、视频广播及网上冲浪等功能。OTTTV 则是指基于开放互联网的视频服务，终端可以是电视机、电脑、机顶盒、PAD、智能手机等，强调服务与物理网络的无关性，如将爱奇艺、乐视等平台的内容传输到终端屏幕（包括电视）上。简而言之，“ IPTV + OTT” 双模电视机顶盒，是以运营商和互联网公司“内容加平台”的方式，通过与终端厂家合作进行渠道推广。

据公开信息，中国联通的 OTT 业务平台由华为公司负责搭建，终端设备采用华为 DN363 机顶盒，该款终端是兼容 IPTV 和 OTT 两种业务的智能高清机顶盒，可以根据用户选择连接中国联通现有的 IPTV 平台或新建的 OTT 业务平台。机顶盒支持清节目播放，配备 Wi-Fi 和体感空鼠，并且支持 3D 视频播放、DLNA 应用和视频通话。爱奇艺网将成为中国联通 OTT 平台的内容集成方。据悉，目

前爱奇艺可提供逾 100000 部高清影视剧集。中央人民广播电台作为互联网电视牌照提供方，与联通、华为、爱奇艺共同合作推进项目实施。

据悉，中国联通的 OTT 业务试点将在天津、广东等地同步开展，天津试点的业务平台已经调试完毕，首批测试机顶盒已经发放内部用户。

专家：行 IPTV 之实

目前，围绕着互联网电视机顶盒，三大运营商在传统视频网站已布局良久，PC 厂家如联想等也准备进入，而第三方终端厂家也欲分一杯羹。

目前，通过广电总局验收的 7 家互联网电视平台分别是：CNTV、百视通、南方传媒、华数、中国国际广播电台的 CIBN、湖南广电以及中央人民广播电台的 CNBN(央广广播电视网络台)。

在三大运营商中，中国电信(微博)借助 IPTV 业务，已经成功切入了电视媒体行业，为公司未来全业务发展提供了机会和资源。目前，中国电信一边开展 IPTV，一边在山东、山西、辽宁、贵州四省进行互联网电视业务试点工作。由于中国电信掌握了相关业务的计费、收费通道，短期内具有难以替代的优势。

中国联通方面，公司在进行 IPTV 招标的同时，在部分地区试水“IPTV + OTT”的双模架构试点互联网电视业务。中国移动(微博)则成立了互联网电视项目研究小组，一边积极获取固网牌照，一边筹划新业务。

“内容的互联网化和应用智能化是行业发展的趋势，电信运营商不能坐失良机，使自己沦为数据管道，因此它们在互联网电视领域必须有所动作。”流媒体网 CEO 张彦翔向《每日经济新闻》记者表示。

张彦翔指出，IPTV 发展迟缓的问题在于政策干预，播控平台合并又导致市场趋于垄断，但是产业升级需要新兴力量来破冰。

“互联网电视的出现，正成为原有产业革新的发展机遇。现阶段通信运营商的 OTT 模式，实质上是规避政策限制的概念变换，商业本质上还是 IPTV 探索的模式。通过以 IPTV 的商业模式加上互联网电视的内容、创新和服务，以互联网电视之名行 IPTV 之实。”张彦翔向《每日经济新闻》指出。

张彦翔进一步指出，2012 年 9、10 月以后，以互联网电视名义走 IPTV 商业模式会逐步兴起。2012 年将会是互联网电视机顶盒市场推进、行业迎来百花齐放的一年。来源：2012-9-5 每日经济新闻

[返回目录](#)

【电信网络】

第二季度全球 WLAN 市场增长 13%

美国市场研究公司 IDC 发布报告称，2012 年第二季度，全球消费和企业 WLAN(无线局域网)市场实现了 12.7%的同比增长。其中，企业市场实现 24.8%的惊人增长。

这已经是企业 WLAN 市场连续第 7 个季度增幅超过 20%，也是过去 10 个季度内，该市场第 9 个增幅超过 20%的季度。

按照区域来看，企业 WLAN 市场增速最快的是日本和拉美，分别达到 64.2%和 58.7%。EMEA(欧洲、中东和非洲)增势同样迅猛，同比增长 30.2%。EMEA 是在“欧猪四国”(意大利、西班牙、葡萄牙和希腊)同比下滑 0.5%的情况下取得这一成绩的。

作为全球最大的 WLAN 市场，北美也同比增长 25.4%，依旧保持健康。但亚太地区(不包括日本)同比仅增长 3.1%，原因是韩国、印度、新加坡、泰国和马来西亚都出现下滑，中国也仅增长 2.2%。

以下是几大 WLAN 厂商的重要数据：

——思科第二季度的全球企业 WLAN 收入达到 4.98 亿美元，同比增长 36.7%。北美市场占思科当季 WLAN 总收入的 57.8%。思科全球份额为 52.4%，高于上一季度的 51.2%和 2011 年同期的 47.8%。

——Aruba(不包括 OEM 业务)收入同比增长 17.5%，企业 WLAN 市场份额为 11.1%。

——惠普(微博)第二季度的表现逊于整体市场，企业 WLAN 业务同比持平。因此，其市场份额从 2011 年同期的 7.3%下滑至 5.9%。

——Aerohive、Meraki 和 Ruckus 的业绩都大幅超出企业 WLAN 市场的整体表现。来源：2012-9-5 新浪科技微博

[返回目录](#)

TD-LTE 有望实现一统华夏 28nm 芯片 2014 年成熟

包括发改委及行业主管部门在内的相关决策层已提出，希望 TD-LTE 能够在国内市场实现“三分天下有其二”的目标，同时也希望 TD-LTE 能够在国内移动通信市场上占据绝对的主导地位。

业内人士指出，这意味着三家运营商均将参与我国具有自主知识产权的 TD-LTE 试验、建设和运营，此举必然将为 TD-LTE 在国际化发展初期带来极为有利的因素，同时促进产业链加速发展。

由于在 3G 时代，中国只有一家运营商主推 TD-SCDMA，中国电信、中国联通运营着欧美成熟的 3G 制式网络，导致晚起步的 TD-SCDMA 在产业链尚不完善的局面下，追赶其他两大 3G 制式发展倍加艰难，工信部相关领导在近期业内会议上用“艰辛”一词形容中国业界在 TDD 发展上的不易。

电信专家李进良表示，目前，我国三大运营商共存八张网络并不正常，运营商需要考虑 2G、3G、4G、WLAN 协同发展，希望能够尽早明确运营商各自的演进路线。

在国内，多种 3G 制式在业务互通上存在一些问题。中国在 3G 和 4G 的发展问题上，要从国家的整体利益来考虑，李进良表示，如果三家运营商能够同时运营 TD-LTE，“那是最为理想的”，但必然会受到国际上的干扰。

李进良向通信世界网表示，TD-LTE 的先进性及后向演进成为 4G 标准的事实不容置疑，但标准到产业化及商业化之间还有一段距离。目前，TD-LTE 主要受制于终端芯片的发展和频谱的确定。TD-LTE 手机需要 28nm 更加精细制程的芯片，预计 2014 年国内 28nm 的 TD-LTE 芯片能够真正成熟。

截至 2012 年 6 月，全球 LTE 商用网络数量已达到 95 个，包括 86 个 FDD、7 个 TDD 和 2 个 FDD/TDD 双模网络，到目前为止，LTE 在商用初期的网络发展速度远远超过了当年的 WCDMA，工信部电信研究院相关专家指出。

据 GSA 数据显示，截至 2012 年 6 月，LTE 终端产品达到 417 款，LTE 智能手机 2012 年上半年增长了 73%，已经达到 83 款。来源：2012-9-11 通信世界网微博

[返回目录](#)

【终端】

遥控器也是手机

iPazzPort 艾拍宝推出的这款产品，是一款支持 Bluetooth 3.0 技术蓝牙语音智能手机及平板遥控器，分为正反两面。正面有一个触控板和 QWERTY 键盘，触控板支持侧面滚动和多点触控；按键采用了一目了然的多彩设计，遥控器附带了蓝牙耳机和麦克风，连接智能手机后，来电话时可以直接接听，另外还有一个耳机线可用来语音聊天或者个人看电影时不打扰旁人接听声音使用。背面是

一个学习型的红外遥控器，可以配合电视等其他家电使用。来源：2012-9-8 大洋网-广州日报微博

[返回目录](#)

谷歌人脸识别解锁专利获批

谷歌(微博)的一项专利申请已在昨天获批，这项专利名为“基于人脸识别登入计算设备”，描述了一项通过识别人脸来允许用户完全获取设备中存储的个人信息的技术。

为了让这种技术能够使用，谷歌的这项专利要求摄像头能识别人脸；如果人脸与“预先设定的身份认证信息”相匹配，那么用户就可登入设备。如果有多人想要登入同一台设备，那么当第二名用户来到摄像头前面时，设备软件将自动转至这名新用户的资料。

如果说这项技术听起来耳熟的话，那是因为“人脸识别解锁”(face-to-unlock)技术已经可用。举例来说，三星(微博)Galaxy S3 就拥有一个“人脸识别解锁”应用；三星 Galaxy Nexus 也具备这种功能，允许用户用自己的照片来解锁这种智能手机。

有趣的是，苹果也在 2011 年申请了一项与人脸识别有关的专利，这项专利与谷歌所描述的专利类似，可识别人脸用作获取用户资料或其他重要信息的凭证。目前还不清楚谷歌这项专利获批可能会对苹果的申请造成什么影响，但从当前的专利诉讼状态来看，不能排除双方就此展开争斗的可能。来源：2012-9-6 新浪科技微博

[返回目录](#)

【运营支撑】

湖南无线电台站逾四千万个

湖南省经济和信息化委员会 6 日举行新闻发布会，宣布 9 月 1 日至 9 月 30 日为湖南省无线电管理宣传月。记者从会上获悉，截止 2011 年底，湖南省各类无线电台站数量达 4188 万个，其中广播电视台站 644 个，蜂窝移动通信基站 62776 个，航空电台 127 个。

湖南省经信委副主任钟志慧表示，加强无线电安全保障是加强无线电管理工作的重点。目前，各类无线电技术和业务得到广泛应用，涉及政治、经济、国防、

文化建设等领域，无线通信已进入千家万户。但随着无线电技术的广泛应用，有限的无线电频率资源的紧缺性日益突出，给无线电管理工作带来了更多挑战。

“无线电管理工作在促进湖南省经济社会发展，保障驻湘空军部队、二炮基地、海军通信基地和民用航空、铁路列车调度等无线电通信安全，防范非法利用无线电技术进行反动宣传及破坏和威胁国家、人民生命财产安全等方面发挥了重要作用。”钟志慧透露，“十一五”期间，湖南全省各级无线电管理机构查处各类无线电干扰 230 起，查处作弊案件 85 起，查处非法设置使用卫星电视干扰器事件 37 起。

据悉，本次宣传月的宣传对象为行业内、社会公众、用频单位及个人；宣传内容涉及无线电科普知识；无线电管理法律法规及案例；无线电业务办理流程；无线电频谱资源和无线电管理工作的重要性；无线电管理机构职能等。来源：2012-9-6 中国新闻网微博

[返回目录](#)

传下一代 iPhone 支持 LTE 网络 仅限部分运营商

知情人士透露，苹果即将推出的下一代 iPhone 会支持 4G LTE 网络，但这项功能暂时仅支持美国、欧洲和亚洲等地区的移动运营商，而不是覆盖全球。

支持所谓的 LTE 网络可以让苹果减少一个竞争劣势，同时令运营商有机会向庞大的 iPhone 用户群推销高速数据服务。包括三星电子在内的多家智能手机厂商已开始在全球范围内推出支持 LTE 网络的手机产品，令它们在与苹果 iPhone 竞争中多出一个卖点。

移动运营商现阶段渴望越来越多的用户能够使用 LTE 网络。LTE 网络的效率更高，由于可以让用户更容易享受像视频等服务，进而能推动数据流量营收增长。苹果将于 9 月 12 日在旧金山举行产品发布会，外界预计届时苹果将发布新一代 iPhone。新一代 iPhone 的屏幕将会更大，而分析师此前普遍预计这款手机将支持 LTE 功能。知情人士透露，即使新一代 iPhone 具备 LTE 功能，也不可能覆盖所有国家的 LTE 网络，但目前尚不清楚哪些运营商被排除在外。

与第三移动通信标准相比，4G LTE 网络技术更加碎片化，这样一来，生产与全球各地运营商无线兼容的 4G LTE 手机就更加困难。据市场研究机构 IDC 分析师约翰·拜恩(John Byrne)估计，当前全球共有 36 个 LTE 频段，而最为流行的 3G 频段也只有 22 个。尽管开发一款支持多 LTE 频段的手机在理论上是可行的，但设计支持不同频段的芯片的努力仍将面临巨大的技术挑战。

LTE 电脑芯片设计厂商高通高级副总裁比尔·戴维森(Bill Davidson)表示：“这方面的设计工作就好比用小块碎布缝一条被子，而设计支持所有频段的芯片是不现实的。”

苹果在 2012 年 3 月份推出了新 iPad，这也是首款支持 LTE 技术的苹果设备，但它也仅仅是支持部分移动运营商的 LTE 网络，如在美国，新 iPad 只支持 Verizon 无线(Verizon Wireless)和 AT&T 的网络，在加拿大只支持 Bell Canada、Rogers Communications 以及 Telus 的网络。

IDC 数据显示，在全球范围内，只有三个国家的 LTE 用户群十分庞大，即美国、韩国和日本。IDC 称，Verizon 无线目前拥有世界上规模最为庞大的 LTE 网络，同时，LTE 用户数量也最多。

截至 2012 年第一季度末，Verizon 无线的 LTE 用户达到了 900 万左右，韩国 SK 电信以 275 万的 LTE 用户数位列次席，日本 NTT DoCoMo 排名第三，LTE 用户数为 223 万。

在欧洲市场，LTE 网络的覆盖范围落后于全球部分地区。迄今为止，只有斯堪的纳维亚半岛以及德国部分地区和欧洲其它一些地区才拥有 LTE 服务。但在其中很多地方，LTE 网络仍处在发展初期。比如在法国，只有少数几个大城市才刚刚开始铺设 LTE 网络，连首都巴黎现在都没有。

IDC 称，支持 LTE 网络的 Android 手机目前已在美国、日本、韩国、澳大利亚和德国等 11 个国家开售。来源：2012-9-8 新浪科技微博

[返回目录](#)

市场跟踪篇

【数据参考】

上半年全国垃圾短信发送量约 1000 亿条

中国首份垃圾短信报告日前发布。报告显示，虽然运营商加大了打击力度，但垃圾短信发送者尝试游击战略，使监管难度加大，致整体发送量居高不下。上半年，全国垃圾短信发送总量约为 1000 亿条，平均每部手机收到超过 100 条。

这份报告来自 360 安全中心，数据来自“360 手机卫士”软件。这款手机软件已覆盖约 1 亿用户，在拦截垃圾短信的同时，也从整体上对垃圾短信状况进行汇总。根据其报告，上半年 360 手机卫士拦截了 105 亿条垃圾短信，相当于每部手机每周收到 4 条。

垃圾短信有三种发送方式：用普通手机卡进行点对点的群发、利用小灵通终端点对点群发、在联网电脑上用短信端口群发。

2012年央视“3·15”晚会曝光后，国内几大电信运营商加大了打击力度，特别是对小灵通和短信端口强化监管。根据报告，这两种垃圾短信发送方式正不断式微，目前83%的垃圾短信是用普通手机卡发送的。

这种变化也为进一步监管带来了难度。一般来说，运营商从监控到异常群发，到采取措施封卡，需要一段时间。但垃圾短信发送者买来手机卡后，往往不会重复使用，而是一下子耗尽卡内余额，弃卡，然后再买新卡。这种打一枪换一个地方的游击策略，使得运营商的常规监管手段无法起到应有的作用。

360的报告显示，广东、北京、吉林是目前国内垃圾短信的最大的三个来源地，特别是广东，该省手机发送的垃圾短信占全国的1/8。据分析，这与垃圾短信的游击策略相关——广东目前存在大量的短信套餐优惠卡，每条发送成本远低于0.1元，很对发送者的胃口。据悉，这类卡在正规市场上不太容易找到，买卖交易往往是通过民间、甚至是地下渠道。

若按运营商分析垃圾短信的来源，中移动旗下的手机最高，占41%；联通其次，占36%；中国电信较少，占15%，但如果算上小灵通的垃圾短信，电信所占份额将明显上升。所有手机号中，联通的“155”号段堪称“毒王”，近1/4的垃圾短信源于它，估算起来，2012年前六个月内，155号段手机大约向全国用户发送了220亿条垃圾短信。

360在报告中提醒说，垃圾短信的危害，不仅是骚扰，目前更表现为欺诈信息、违法信息所占比例快速上升。据统计，上半年各类垃圾内容中，冒充亲友、中奖、以扣费等名义试图欺诈的内容，占有垃圾短信的37%；销售各类违禁物品(比如所谓“克隆手机卡”)、办假证假发票、推广色情服务等违法信息的占29%；而传播房产中介、打折促销、移民留学、理财荐股等广告信息的占34%。来源：2012-9-10 东方网-文汇报

[返回目录](#)

二季度中国智能手机销量突破 3800 万台

根据 Enfo Desk 易观智库产业数据库最近发布的《2012年第二季度中国手机终端市场监测报告》显示，二季度，中国手机终端(不含水货和山寨机)销量为6647万台，环比下降1%，同比下降2%。其中，智能手机销量为3819万台，环比增长率高达22.5%，同比增幅更是高达127.1%，当季智能手机渗透率持续

飙升至 57.5%，以“互联网手机”、“千元智能机”为代表的新锐力量正加速终结“功能机时代”。

另据预测，2012 年在全球智能手机市场中，中国市场份额占比达 26.5%，美国占 17.8%。中国超越美国成为全球最大智能手机市场。IDC 分析认为，未来五年除了中国和美国，巴西和俄罗斯将成为智能手机厂商竞争最激烈的市场。来源：2012-9-5 北京商报微博

[返回目录](#)

Canalys 预计 2016 年智能手机出货量将达 12 亿部

市场研究公司 Canalys 分析师周一发布了对智能手机和平板电脑市场竞争状况的最新评测报告，预计 2016 年全球智能手机出货量将达 12 亿部，平板电脑出货量则将达到 2.07 亿台，其中包括亚马逊 Kindle Fiire 等低价平板电脑。

报告预测，到 2016 年谷歌 Android 操作系统将在智能手机软件市场上保持自身的主导地位，届时所占份额将为 57%，高于 2012 年的 49%；苹果 iOS 操作系统所占份额将为 18%，与当前水平类似；微软 Windows Phone(微博)操作系统则“预计将在未来几年时间里进入这个市场”。

就平板电脑市场而言，报告预计苹果 iOS 操作系统 2016 年所占份额将略低于一半，微软 Windows Phone 操作系统则将占据 17% 的份额，主要由于受到微软将在未来几年时间里发布的 Windows Phone 8 平板电脑”的影响。Kindle Fire 以及谷歌 Nexus 7 等基于 Android 操作系统的平板电脑所占份额则将“相对持稳”，为 35%。

Canalys 分析师蒂姆·柯灵(Tim Coulling)认为，到 2016 年 Kindle Fire 将成为苹果在平板电脑市场上所占主导地位的唯一挑战者：“平板电脑是历史上增长速度最快的消费电子产品，预计到 2016 年在 PC 总出货量中所占比重将可达到 29%。但这一市场预计仍将是苹果一家独大，其他 PC 和智能手机厂商就目前看来很难削弱苹果的地位。唯一能在最大程度上被视为重要产品的是由互联网零售巨头亚马逊推出的 Kindle Fire，硬件、软件和服务的紧密结合是这种平板电脑在市场上展开竞争的先决条件，即使是在价格点较低的情况下也是如此。其他平板电脑厂商所提供的产品之间的细化则将有助于苹果维持自身的市场地位。”来源：2012-9-11 新浪科技微博

[返回目录](#)

【市场反馈】

3 成手机软件存欺骗行为

在日前举行的 2012 中国计算机网络安全年会上，国家互联网应急中心公布了一项秘密的检测结果，在分析的一万个手机应用程序中，发现一半手机应用程序存在偷偷阅读短信息或者手机通讯录等敏感行为，还有两百多个手机应用程序根本就是手机病毒。

国家互联网应急中心的研究小组对苹果、安卓等系统的手机应用商店里的部分手机应用程序进行了检测，结果发现其中两百个伪装成普通手机程序的其实是手机病毒。而对一万个手机应用程序进行代码分析后，发现一半手机应用程序存在敏感行为。这些敏感行为包括：偷偷读取用户短信息、访问手机通讯录、获取手机号码和机主位置。

然而，进一步的分析让怀疑变得更确凿。一万个手机应用程序中有五千个存在敏感行为，在这五千个中则有三千个手机应用程序存在欺骗行为。在用户不知道的情况下去访问网站，所以它可能就会产生流量费用。另外，一些程序干脆在用户不知的情况下，对外发送彩信。来源：2012-9-11 北京晨报

[返回目录](#)

手机紧急呼叫有信号才能通

在一些没有信号或没有 SIM 卡的情况下，很多手机会显示“仅限紧急呼叫”、“仅可拨打紧急电话”等提示，不少手机用户认为这是手机“救命功能”，但网传该功能其实是“摆设”。记者测试在无信号的地下室确实无法接通求助电话，但在没有 SIM 卡的情况下能打通 110 等紧急求助电话。

一名山东驴友在野外遇险，当他想打电话求助时发现手机没信号，提示仅能拨打紧急电话。于是该驴友拨打 110 后，手机里却循环播放一段录音，无法接通到人工服务。不久前网上的这则消息让不少网友感到困惑，不知道手机的紧急呼叫功能是否还能使用，“一直以为这是救命的功能，难道就是个摆设？”网友说。

记者对此进行了一个实验，拿正常使用的一部 G 网手机和一部 C 网手机，进入小区的地下车库，在手机显示没有信号的情况下，用两部手机拨打 110 报警电话，均无法接通。当拔出 SIM 卡、无信号的情况下拨打 110，只能听到一段循环播出的录音：“匪警请拨 110，火警请拨 119，医疗急救请拨 120，交通事故

请拨 122。”在没信号的地下车库，拨打 122 和 120 无法接通。在回到地面有信号时，用没有插入 SIM 卡的 G 网手机和 C 网手机拨打 110、120，均可以接通。

就此问题记者向中国电信 10000 客服人员咨询，客服人员介绍对于“仅限紧急呼叫”、“仅可拨打紧急电话”的理解用户可能有一定偏差，在完全没有信号的情况下，没有网络设备传输信息，手机不可能打通电话，“就像电灯一样，没有电怎么可能亮？”“紧急呼叫”一般是指手机在欠费、没有 SIM 卡，及 G 网和 C 网的 SIM 卡插错了等情况下，保证手机用户能拨打 110、119、120 等紧急求助电话，当然这也必须是在有信号的前提下。

国际电信联合会要求，手机厂商生产的手机必须具备在不安装 SIM 卡的情况下能进行紧急呼叫的功能。不少测试结果表明，国内出售的手机虽具备这一功能，但不能直接转入相关部门的人工服务台。

有手机专业人士介绍，因我国未将 110、119、122 和 120 等紧急呼叫号码提交给相关国际组织报备，因此有些时候手机无卡时不能拨打紧急电话，而全球紧急呼叫号码单中没有“110”。目前我国手机入网检测参照的是两项标准，虽然其中都提到应对手机进行“紧急呼叫”的测试，却并没有明确规定“检测手机应同时具备国际和国内通用的紧急呼叫号码”。因此，各大厂商只需设置“911”和“112”，便可通过入网测试，无须另外花费力气“本土化”。来源：2012-9-10 北京青年报

[返回目录](#)

Android 占 52%美智能机份额 苹果 33%

comScore 9 月 4 日公布了截至 2012 年 7 月底前 3 个月美国手机市场报告。comScore 共调查了超过 3 万名美国手机用户。三星(微博)是美国排名第一的手机厂商，市场份额为 25.6%。谷歌 Android 系统仍是领先的智能手机平台，在智能手机市场的份额为 52.2%，而苹果的市场份额为 33.4%。

在截至 7 月底的前 3 个月中，共有 2.34 亿年龄超过 13 岁的美国人使用手机。在所有厂商中，三星的市场份额排名第一，市场份额为 25.6%，而 LG 市场份额为 18.4%。苹果的市场份额继续增长，为 16.3%，排名第三。排名第四和第五的为摩托罗拉(微博)和 HTC，市场份额分别为 11.2%和 6.4%。

在截至 7 月底的前 3 个月中，有超过 1.14 亿美国人使用智能手机，较上一报告期增长 7%。Android 仍是领先的智能手机平台，市场份额为 52.2%，较上一报告期增长 1.4%。苹果的市场份额为 33.4%，较上一报告期增长 2%。RIM、微软(微博)和塞班平台的市场份额分别为 9.5%、3.6%和 0.8%。

在截至 7 月底的前 3 个月中，有 75.6% 美国手机用户使用短信服务，下载应用的用户占 52.6%，而使用浏览器的用户占 51.2%。此外，使用社交媒体或博客的用户占 7.9%，玩游戏用户占 33.8%，利用手机听音乐的用户占 28.3%。来源：2012-9-5 新浪科技微博

[返回目录](#)

通讯设备商转攻 4G 谋突围 前景有待检验

由于全球经济的不景气，全球五大通讯设备商近来的日子都不太好过，两家亏损，3 家利润下滑。对于未来，五大通讯设备商将重点转向 4G，对此，有专家指出，在 3G 还没完全普及的情况下，提前布局 4G 仍任重道远。

业绩集体下滑

近日，全球五大通讯设备商纷纷发布了最新财报，整体来看，均遭遇了不同程度的困难。其中，华为(微博)、爱立信和中兴通讯的净利润分别同比下滑了 22%、63% 和 68%；而诺基亚西门子和阿尔卡特朗讯则双双亏损，分别亏损 2.78 亿美元和 2.54 亿欧元，并均启动了裁员行动。

对此，中兴通讯相关人士向记者表示，全球范围的经济不景气使电信运营商在网络升级和扩容部署上放慢了脚步，这使得部分运营商的网络合同由于招标推迟而未能在本报告期内进行业绩确认。

自 2009 年第一股经济寒流来袭开始，包括电信运营商在内的整个通讯行业均受到震荡。根据国内三大电信运营商日前发布的数据显示，新增用户数集体陷入低谷。在收入流失、用户增长乏力、利润下降的多重打击之下，压力也转到下游设备商身上，运营商继续采取减缓基础设施投入的措施。

据国际咨询机构 Ovum 发布的报告显示，2010-2017 年，运营商的营收复合增长率为 2.9%，低于 2004-2010 年的 6.3%。运营商的投资也将因此放缓，预计 2010-2017 年复合增长率为 3.1%，而过去 8 年为 6.5%。因此，2012 年上半年五大设备商集团纷纷呈现出疲软态势，交出比较难看的成绩单。

重点瞄向 4G

在整体市场萎靡的时候，通讯设备商纷纷瞄向了 4G，目前都已开始布局这一市场，并正在加大相关投入。

近日，中兴通讯携手中国移动(微博)香港，推出中兴全球首款单芯片 LTE 智能手机——Grand X LTE(T82)，中兴通讯也因此成为国内第一家正式推出 4G LTE 智能手机的手机生产商。

对于双方的合作，中国移动香港董事长林振辉(微博)表示，将满足消费者多元化的产品需求和 4G 网络体验，通过合作，双方将共同推动中国 4G 移动终端市场的发展。

中兴通讯执行副总裁何士友也表示，作为国内首家推出 4G LTE 智能手机的手机生产商，中兴对 Grand X LTE(T82)在 market 的发展充满信心，这款手机也利于中兴通讯加强在全球 4G 市场和中高端智能手机市场的地位。

目前，中兴通讯在全球市场共获得了 30 个 4G 网络合同，其中 6 个已经正式商用，并与全球 100 多家运营商合作部署了 LTE 和 TD-LTE 试验网。

此前，中国移动呼吁业界要尽快商用 4G，并表示将在明年建设超过 20 万个 4G 基站，把中国建成全球最大的 4G 网络。据悉，中国移动前不久已在国内进行大规模 4G 终端招标，华为、中兴通讯等多家终端厂商均推出了支持 LTE 的数据卡，预计 9 月以后会有更多品牌的产品陆续上市。

前景有待检验

虽然电信运营商和通讯设备商开始布局 4G，但 3G 还没有普及，业界对 4G 的前景也是看法不一。

有专家指出，相比 3G，4G 技术将有一到两个宽带量级的提升。目前 4G 技术已经基本成熟，接下来还需要解决产品的稳定性、功耗、价格等问题，估计再有两年时间 4G 技术就可以走向市场。

从 2001 年，日本 NTT DOCOMO 启动全球首个 3G 网络至今，大部分运营商的 3G 网络已经运营数年，尤其是近年来智能手机的兴起，原有的 3G 网络的数据承载已经非常沉重。因此包括美国、日本和欧洲部分国家的运营商都先后开始启动了 4G 网络商用。

“4G 的普及仍需要时间，运营商的 3G 和 4G 网络都需要不断的优化。另一方面，受限于芯片等原因，4G 智能手机也需要不断完善。”某通讯设备商向记者说道，“目前国内的情况比较复杂，3G 发展仅仅才 3 年，4G 牌照不会马上发放。运营商在布点 4G 的同时还要优化 3G，这个投入是非常大的。”来源：2012-9-5 北京商报微博

[返回目录](#)

全球各地纷纷关闭 2G 网络 话音专网使命终结

近日，美国电信运营商 AT&T 宣布将于 2017 年以前关闭其 2G 无线网络，以重新划分频谱推出更多先进服务。由于 AT&T 用户规模庞大，其这一宣布在业界引发不小震动。

但事实上，AT&T并不是第一个吃螃蟹的人，早在2009年，日本NTT DoCoMo、KDDI、SoftBank就陆续宣布完全停止2G服务，不再接受2G新用户的签约，成为最早完成由2G向3G转化的电信运营商；此外，2010年，芬兰三大电信运营商也关闭了2G网络，而2012年，新西兰电信(Telecom)、韩国电信(KT)也关闭了其2G网络。一股关闭2G网络的大潮，正在汹涌而来。

用户价值萎缩

智能手机的日益普及，推动2G用户向3G用户大规模迁移；而随着全球商用及准备商用的LTE网络规模正在迅速扩大，3G网络也正在向4G平滑演进。在这种情况下，2G网络日益没落，慢慢退出历史舞台，已是2G必然的命运。

关闭2G网络主要还是取决于运营商对当地市场机会发展阶段的判断，及对2G成本回收情况的判断；此外，供应商在产业发展阶段对运营商的支撑力度也十分值得考量，要知道，2G网络不再有规模优势时，供应商也会出于成本、新增长点的考量争取运营商对放弃2G网络的支持。

用户升级更快，网络价值日趋缩小是运营商关闭2G网络的初衷所在。以已经关闭2G网络的芬兰三大电信运营商为例，某国际知名设备厂商的网络专家告诉《通信产业报》(网)，芬兰(包括北欧部分国家)的WCDMA手机普及率极高，几乎没有手机登录2G网络。虽然官方没再正式宣布关闭2G网络，但2G网络已经基本无人使用。另外，从2010年开始，芬兰三大运营商已陆续开通4G网络。芬兰运营商2G网络的衰败并非个例，韩国电信(KT)在宣布关闭2G网络时，也受到一小部分用户的抗议，但韩国法院支持了韩国电信的关闭行动，理由是韩国电信“仅为少量用户保留20MHz频谱将使它在与其他运营商竞争中处于不利地位。”

而宣布将在2017年关闭2G网络的AT&T也宣布，将不再向合约用户及预付费用户出售2G手机。数据显示，截至2012年6月份，AT&T大约有12%的用户(约为840万人)仍在使用2G手机。目前AT&T正在全美积极部署4G网络。

缺乏潜在商业机会

尽管关闭旧的2G网络主要原因是释放出更多的频谱资源供下一代网络使用，但在2G网络上已经缺乏具备潜力的商业机会也是一个非常重要的原因。

电信分析师云晴表示，把AT&T关闭2G网络这条消息和其此前推出共享数据计划的战略考量联系在一起，不难发现“计费方式、费用结构和费用额度高低的革命性变化，体现了运营商对新的商业机会的感知和商业模式变化的体会。”

云晴认为，当前很多运营商在2G网络已经发展到成熟乃至衰退期时的判断是：未来的应用、内容都存在多种类型移动终端接入、处理海量数据的需求，话音只是在其中的需求种类之一。

在语音时代，数据流量并没有作为一种可以单独售卖的资源——它必须依托于受客户喜欢的“增值业务”才能够卖出价钱来。所以这个时代“应用为王”“挖掘话音增值业务价值”是战略的主要方向。通过培养一些受客户喜欢拳头应用，并尽可能通过各种方式来形成应用规模，是这个时代主要的商业机会。

然而，互联网时代的到来，逐渐宣告了这种模式的弱化甚至面临消亡。其中主要原因之一在于作为运营商副业(或者提升 ARPU 手段之一)的移动增值业务，在互联网企业专业精细而且丰富的应用攻击下，要么是发展速度缓慢，要么是难以形成有效规模，几乎很难形成真正竞争的力量。

因此，电信运营商在设计定价计划时费用结构以满足承载业务的数据流量为主而不再是传统的话音资费+增值应用+数据流量使用费的思路。相应的也就不需要专门为话音维持一张网络，而可以腾出紧缺的频谱资源来。

2G 网络关闭终将成为全球趋势，但尤其值得注意的是，在国内，话音业务仍为电信运营商的支柱性收入，3G 网络仍在完善中，因此，国内 2G 网络与 3G 网络会在一定的时期内并存。来源：2012-9-10 通信产业网

[返回目录](#)

传山寨机厂商欲借专利阻止 iPhone 5 中国上市

有消息称生产外观与 iPhone 相似手机的中国山寨机厂商谷峰已经申请了下一代 iPhone 设计专利。

谷峰在 8 月底发布了 I5 手机，这款手机的外观看起来与苹果下一代 iPhone 的外泄谍照十分相似。据科技博客 Gizchina 报道，谷峰已为 I5 设计申请了专利，可能起诉苹果或阻止其在中国市场上出售 iPhone 5。从谷峰 I5 和 iPhone 5 谍照的外观设计来看，两者唯一的不同之处就是前者显示屏尺寸为 3.5 英寸，而大多数业界观察人士都预计苹果 iPhone 5 显示屏将为 4 英寸。

加州大学海斯汀法学院的法律教授罗宾·费尔德曼(Robin Feldman)称：“如果一个国家的专利体系被设计成允许这种类型的行为存在，那么将是件不幸的事情。”全球各国的专利法都有所不同，因此在中国申请的专利在美国可能不会获许提交，反之亦然。费尔德曼指出：“如果这种行为发生在美国，那么苹果将可以盗用商业秘密为名义采取法律行动。”

谷峰以前就曾生产过其他的山寨版智能手机，模仿三星(微博)Galaxy S3、HTC(微博) ONE S 和 iPhone 4 等手机，其网站上发布的部分图片甚至就是被复制的产品本身。



苹果已在中国市场上卷入多宗知识产权纠纷，该公司最近刚刚就 iPad 商标名称案与唯冠科技达成和解。另一家中国公司智臻网络科技则指称，苹果 Siri 语音助理服务侵犯了该公司专利所有的“即时通信聊天机器人系统”。在另外一桩诉讼案中，苹果则因 Snow Leopard(雪豹)这一名称而遭到起诉。来源：

2012-9-6 新浪科技微博

[返回目录](#)

本报告针对国家通信产业政策和行业要情、代表行业发展的最新技术、通信运营商的竞争手段和形势、设备制造商的生产动向、客户对通信产品和服务的市场反映等方面进行大量的信息采集和汇总分析，是面向各类通信运营商和设备制造商提供的一份跟踪政策环境，探索最新技术，搜集同行情报，指导经营决策的专业性行业信息研究报

- 垂询及网有河清联系论述外，部分信息的标题为本资料分析员所加，其中的内容和观点
集团总机：(010)65981925、65981897 E-mail:apptdc@apptdc.com
北京公司：(010)65981925、65981897 E-mail:beijing@apptdc.com
仅供企业用于日常经营和管理决策参考 不作为研究结论或投资依据，望善加利用并
深圳公司：(0755)82220605、25982115 E-mail:shenzhen@apptdc.com
上海公司：(021)61532018、61532019 E-mail:shanghai@apptdc.com
慎重决策！对有关信息或问题有深入需求的，欢迎使用亚太博宇财经顾问之专项研究
重庆公司：(023)63003200、63003220 E-mail:chongqing@apptdc.com
杭州公司：(0571)89935943、88829061 E-mail:hangzhou@apptdc.com
咨询服务
广州公司：(020)37249249、23375832 E-mail:guangzhou@apptdc.com